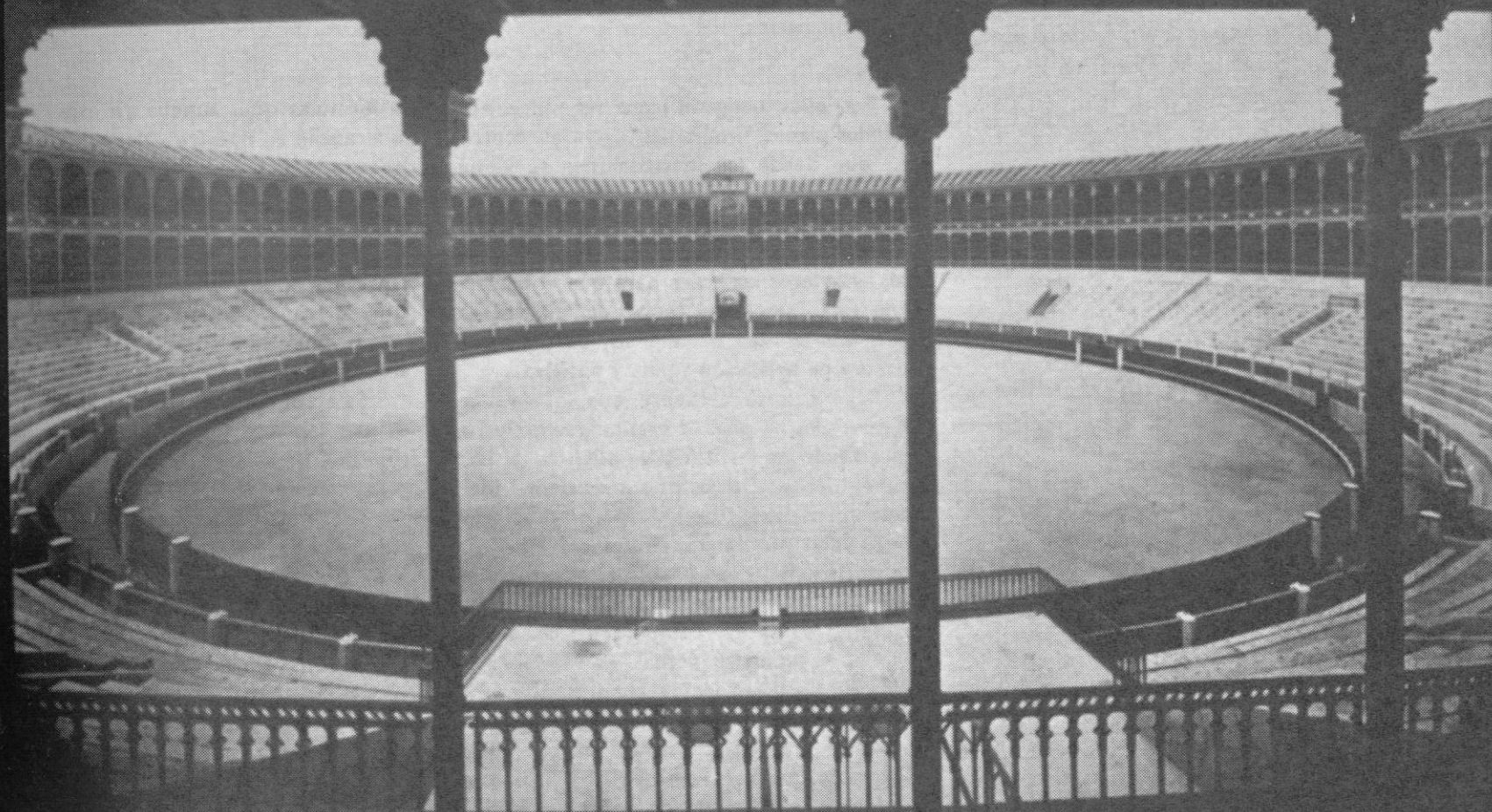


SUPLEMENTO

ICAL

NOVIEMBRE 1995

saltar al ruedo



nuevas tecnologías y desarrollo empresarial

**Línea
Duero**
La Caja del Futuro



Agencia ICAL
Agencia de Noticias de Castilla y León
Santiago 23, 2º Izq.
47001 - Valladolid
☎ (983) 33 43 33 - 88
Fax: (983) 34 27 51

Director
José Luis Guerrero Elvira

Redactor-Jefe
Carmelo de Lucas

Coordinación y documentación
Tomás Hoyas

Redacción
Teresa Velilla, Ignacio
Pagazaurtundua, Laude Blanco de
Ana, Guillermo Arce, Esther
Navarro Rosinos, Alejandro Fierro,
Montse Carreño, Fernando Alda
(Ávila), M. Ángeles Peña y Gustavo
Basurto (Burgos), María Jesús
Muñiz y Ana Gaitero (León), Jorge
Cancho (Palencia), Antonio Casillas
(Salamanca), Jesús Martínez
(Segovia), Javier Veramendi (Soria),
Alex Echeguibel (Zamora)

Fotografía
Archivo ICAL

Diseño /Portada/Pre-Press
VB Imagen y Comunicación
☎ (947) 22 00 62

Publicidad
Departamento Publicidad
ICAL

Edita
ICAL, Diarios Castellano-Leoneses
Asociados, S.A.
El Diario de Ávila
Diario de Burgos
Diario de León
El Diario Palentino
La Gaceta Regional de Salamanca
El Adelantado de Segovia
Diario de Soria

La agencia ICAL afronta en esta ocasión dos temas tan conexados y fundamentales para el futuro de nuestra comunidad como son el de la aplicación de las nuevas tecnologías y su evidente relación con el desarrollo de las empresas de la región. En el fondo, la eterna pescadilla que se muerde la cola: avances tecnológicos que resultan indispensables para establecer y dinamizar una nueva estructura empresarial en Castilla y León; empresas que no podrán resultar competitivas hasta que no hayan aplicado las inmensas posibilidades que ofrece la nueva tecnología.

institucionales en marcha, pero sobre todo, intentamos mostrar a nuestros lectores, algunos de ellos industriales, otros futuros empresarios, una serie de iniciativas, en ocasiones peculiares, otras veces poco conocidas, que demuestran que la originalidad y la rentabilidad no sólo no están reñidas, sino que en muchos casos la primera es condición inexcusable para que se produzca la segunda.

Hablamos, pues, de empresarios imaginativos que crían peces de colores, intentan comercializar carne de avestruz, exportan paté de lechazo o intentan aclimatar una ganadería brava a las frías y ásperas tierras burgalesas.

Dosis de iniciativa, dosis de tecnología

Era, pues, obligado hacer referencia a los múltiples planes, programas, agencias, centros, etc., que desde las instituciones se vienen desarrollando con diferentes objetivos específicos: calidad, empleo, tecnología, energía, industria, comercio..., y con un único objetivo final, establecer las bases para que el desarrollo de esta comunidad tenga, de una vez por todas, una unidad de análisis, de puesta en marcha y de aplicación válida y positiva.

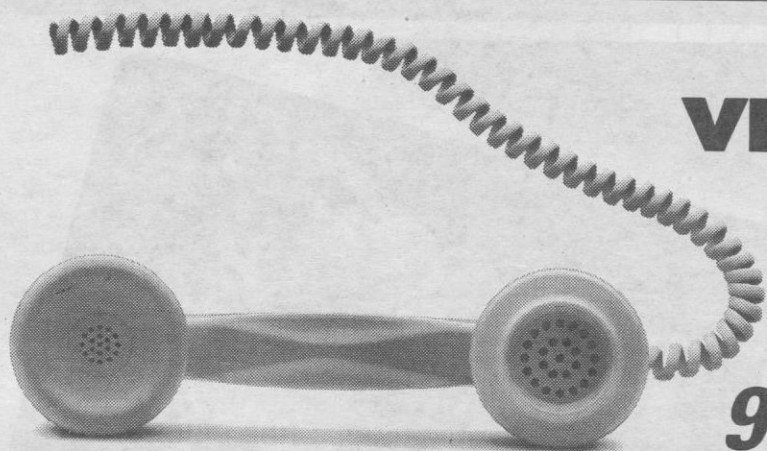
Pero resulta evidente que los avances empresariales no pueden gestionarse exclusivamente desde las instituciones públicas, al fin y al cabo, meros gestores de subvenciones, ideas y desarrollos estructurales; son precisas, ante todo, iniciativas empresariales privadas que permitan elaborar productos altamente competitivos y de reconocible calidad. Iniciativas originales, audaces, comprometidas con la dinámica tecnológica actual. Es fundamental un alarde de imaginación y adecuación a la realidad del conflictivo mercado del siglo que se nos echa encima. La inmensa mayoría de los empresarios ya conocen sus dos probables futuros: avanzar asumiendo riesgos, o simplemente, desaparecer.

ICAL, atento a esta evidencia, preocupado por sus consecuencias, intenta dar en este Suplemento una visión más o menos teórica y técnica de todos los desarrollos

De fórmulas que, aunque ya experimentadas, no alcanzan en nuestro país, en Castilla y León concretamente, las cuotas de mercado que alcanzan en otros países desarrollados, como pueden ser las franquicias o el autoempleo. Pero no olvidamos por ello que junto a iniciativas que conjugan la novedad con ciertas dosis de tradición, el gran reto de nuestra comunidad consiste en la adecuación tecnológica de las empresas ya existentes.

Se trata de conseguir ser ágiles y novedosos al mismo tiempo que eficaces. Se trata, asimismo, de saltar al ruedo, porque ha llegado la hora de la verdad, esa que instituciones y empresarios de Castilla y León no pueden dejar pasar si pretendemos no quedarnos atrás en esta indispensable vorágine de los avances tecnológicos. Se trata, en suma, de resultar competitivos conjugando técnica y calidad, imaginación y esfuerzo.

De momento, nuestra comunidad sigue avanzando en los mercados exteriores y está considerada como una de las comunidades europeas cuyos avances tecnológicos se han hecho más patentes en los últimos años. No es, lógicamente, un mal punto de partida, pero a pesar de su importancia, cualquier competidor sabe —y un empresario es un evidente competidor— que la efectividad de los resultados tan sólo se comprueba al cruzar la meta.



**ELIJA ENTRE 3.000
VEHICULOS DE OCASION
EN TAN SOLO
3 MINUTOS**

LLAME GRATIS:
900 201 202

Alfa Romeo

LANCIA

FIAT

Sistema Usado Seguro

Los
castellano-leoneses,
aunque
tradicionalmente
calificados de
ahorradores, cada
vez analizan más la
relación
calidad/precio a la
hora de hacer una
compra, sacrificando
incluso la segunda
variable en aras de
darse un gustazo.

PLAN REGIONAL DE CALIDAD

Sonidos de calidad

M^a TERESA VELILLA.

Mientras hace diez años el 45 por ciento de los compradores castellano-leoneses atribuía tanta importancia a la calidad como al precio, actualmente el 82 por ciento sitúa la calidad como el elemento fundamental de los productos que adquieren, según un reciente estudio manejado por los responsables de la Consejería de Industria, Comercio y Turismo. La política de la Junta en materia de calidad industrial es muy reciente (1993), pero ya ha dado sus primeros frutos.

Aunque expertos, políticos y empresarios esgrimen una y otra vez que el coste de la calidad total es ínfimo si se compara con los beneficios y garantía de viabilidad para las empresas que asuman ese coste, lo cierto es que, por poner un ejemplo, el Plan de Calidad de la Consejería de Agricultura, presentado en marzo de este año, tiene un presupuesto de unos 30.000 millones de pesetas.

El Plan Regional de Calidad y Productividad Industrial, dependiente de la Consejería de In-

dustria, no tiene un presupuesto cuantificado pero sí un programa de actuaciones que se concreta en una línea de subvenciones para proyectos de implantación de programas de calidad de las pymes; la creación del Premio Regional a la Calidad, que se concede anualmente; la organización de jornadas informativas; y el apoyo permanente al Centro para la Promoción de la Calidad en Castilla y León que preside en Valladolid Julio Rojo Vallés.

Las empresas «Ibérica de Asientos» (Valladolid) y «Prada a Tope» (León) han sido galardonadas con el Premio Regional de la Calidad en su segunda edición, que se entregó el pasado día 9 de noviembre, coincidiendo con la jornada conmemorativa del VII Día Mundial de la Calidad. El premio ha quedado desierto en la modalidad de gran empresa.

El Plan Regional de Calidad y Productividad también engloba las actuaciones en-

caminadas a informar y formar en estos temas a los empresarios y técnicos de la región, así como el Premio Regional a la Calidad que en la edición de 1994 fue a parar a la factoría de Montaje de Fasa en Valladolid, ARDASA (Burgos) y Mecanizados Ginés (Burgos).

El Premio Regional de la Calidad tiene como fin ayudar a la divulgación y concienciación de la importancia de este factor entre las empresas de la región. Este galardón es de periodicidad anual y carácter honorífico. La empresa galardonada podrá utilizar publicitariamente el distintivo del mismo.

Los instauradores de este premio -Junta y Centro para la Promoción de la Calidad en Castilla y León- quieren premiar a las empresas que se distinguen por mejorar su competitividad a través de la aplicación de métodos y sistemas de gestión de la calidad.

Desde la puesta en marcha del Plan Regional de la Calidad, a finales de 1993, más de 70 empresas se han beneficiado de las subvenciones que concede la Junta en concepto de ayudas a programas de promoción de la calidad total.

Durante 1994 se presentaron 89 empresas con proyectos relativos a la mejora de la calidad y la productividad. De éstas, sólo 44 fueron subvencionadas por la Junta, con lo que se resolvió favorablemente el 50 por ciento de los proyectos relativos a la elaboración de manuales y procedimientos; evaluación, certificación, autocontrol o aseguramiento de la calidad.

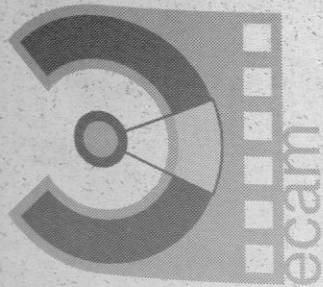
Para 1995 hay una partida de 100 millones en ayudas, ampliable en el caso de que la demanda de ayudas sea superior y están en fase de concesión subvenciones para un total de 86 empresas. El programa de inspección normativa y calidad industrial para el próximo año contempla 200 millones para subvenciones a la innovación y mejora de la calidad y la productividad de las empresas de la región.

El objetivo de estos incentivos es "implantar paulatinamente la calidad en el tejido productivo regional para que las empresas compitan en igualdad de condiciones en los mercados nacionales e internacionales".

IMPARTIR DOCTRINA

La importancia que concede la Consejería de Industria al Plan de Calidad y Productividad se refleja además en la constante presencia del presidente de la Junta, Juan José Lucas, en las numerosas jornadas organizadas para concienciar a los empresarios de la necesidad de implantar sistemas de «calidad total».

Pasa a la página siguiente



Logotipo ganador del concurso
realizado por la Escuela de
Cinematografía y del Audiovisual de
la Comunidad de Madrid.

CREACION: VB imagen y comunicación

i m a g i n a m o s t u i m a g e n

V B I M A G E N Y C O M U N I C A C I O N

VICTORIA BALFÉ, 18. OF. 15-16 TEL (947) 220062

B U R G O S

La calidad de productos y servicios determina la viabilidad de las empresas

Viene de la página anterior

A juicio de Juan José Lucas, "sólo con productos y servicios de calidad podemos satisfacer la demanda del consumidor, cuyas exigencias se incrementan a diario en función de lo que el mercado pone a su disposición".

Por su parte, para Miguel Álamo Redondo, vicepresidente del Centro Regional para la Promoción de la Calidad de Castilla y León, "la región está en un momento crítico para la implantación de la calidad total, ya que falta mucho por hacer. Cada día son más las empresas que se apuntan a la implantación de la calidad total y hay una demanda fuerte de formación de profesionales en este campo, pero la calidad no termina nunca y es un programa para toda la vida".

El Centro para la Promoción de la Calidad defiende una propuesta de calidad total tanto en el sector industrial como en empresas de servicios y en la gestión de las administraciones públicas.

Los responsables de grandes empresas también lo tienen claro. José Luis Martínez Cámara, de UBISA, afirma que no conoce una inversión más rentable en términos económicos, personales y de desarrollo para la empresa que la implantación de la calidad total.

El presidente de la Cámara de Contratistas de Castilla y León, Juan Ernesto Pérez Moreno, asegura que el denominado "coste de no calidad", lo que se gastan los promotores por no hacer bien las cosas, supone a las empresas un diez por ciento de la facturación total.



CERTIFICADO DE CALIDAD

Entre las empresa castellanoleonesas consideradas como pioneras en temas de calidad se encuentra la burgalesa Industrias de Ubierna S.A. (UBISA) que recibió en el 92 el galardón «European Quality Price» de la Fundación Europea para la Gestión de la Calidad.

En el contexto nacional, el 13 por ciento del total de las empresas que tienen acreditado un proceso normalizado de calidad en la elaboración de sus productos está dentro del sector de la industria de la alimentación. Un total de 170 empresas españolas cuenta con la certificación de calidad de acuerdo con las normas ISO 9000 de reconocimiento internacional.

Las empresas del Grupo Collosa -Cons-

trucciones y Obras Llorente S.A. y Conservación de Viales S.A.- se pueden incluir desde agosto de este año entre las empresas que cuentan con el certificado de calidad que concede el Ministerio de Industria a través de la Asociación Española de Normalización de la Calidad (AENOR) por su riguroso proceso de construcción basado en su propio sistema de calidad.

Las plantas burgalesas de Campofrío lograron también hace apenas un mes la certificación de calidad internacional. Las tres plantas de producción que Campofrío posee en la provincia de Burgos han recibido la certificación de sus sistemas de calidad en base a la Norma ISO 9002 que otorga AENOR.

Modernizar la oferta

Sectores tan diferentes como el campo castellanoleonés, el comercio, las infraestructuras y el turismo rural son también objeto de especial atención por parte del Ejecutivo regional para implantar sistemas de calidad, son también sectores donde los responsables del Ejecutivo regional quieren incidir para alcanzar el concepto de calidad total del producto. La Junta cuenta en Valladolid con un Centro Regional de Control de Calidad, dependiente de la Consejería de Fomento, con la función del desarrollo tecnológico de la construcción en el ámbito de la comunidad autónoma. El Centro Regional de la Calidad, en colaboración con las universidades, realiza también actividades de investigación aplicada a la realidad de la Comunidad -como el conocimiento de las caracte-

rísticas del suelo para su uso en obras civiles o la obtención de capacidades como cimiento de estructuras-.

Por otra parte, el consejero de Agricultura, Isaías García Monge, anunció a finales de la pasada legislatura la intención de la Junta de invertir 30.000 millones en los próximos cinco años para mejorar la calidad alimentaria, según recoge el plan presentado y que pretende ser un documento base que regule y desarrolle la calidad de los productos alimenticios regionales.

El Plan de Calidad Alimentaria prevé que la Junta financie el 74 por ciento de la inversión necesaria; la Administración central aportará un 7,4 por ciento; un 3,7 por ciento procedera de los fondos europeos y el 14,8 por ciento restante, entre las tres administraciones.

El Plan Regional de Turismo y la Ley de Equipamientos Comerciales también contemplan actuaciones en materia de calidad total sobre el turismo rural y la ordenación y modernización de los establecimientos

comerciales, ambas materias dependientes de la Consejería de Industria.

El futuro del turismo rural, y su consiguiente incidencia en el crecimiento del PIB regional, pasa por la intensificación de la calidad en este sector, por lo que los empresarios estudian la posible aplicación de unas marcas o distintivos que sellen la calidad de los alojamientos, al igual que las estrellas en los hoteles. Por su parte, el Plan Regional de Turismo de la Junta contempla la ordenación del sector como factor clave de desarrollo económico de la Comunidad a través de una serie de medidas para modernizar la oferta y mejorar la calidad del producto turístico.

La Consejería de Industria contará el próximo año con 1.478 millones para ejecutar el programa de ordenación y promoción comercial y política de precios, cantidad que se destinará en su mayoría a gastos de mejora de la infraestructuras de recintos feriales, a subvenciones para la reforma de estructuras comerciales, a financiar campañas de promoción comercial y a apoyar acciones formativas dentro del sector.

gasCastilla y León

NOMBRE: GAS NATURAL CASTILLA Y LEÓN, S.A.
DOMICILIO: C/ Estación, 2
POBLACIÓN: VALLADOLID
C. POSTAL: 47004
TELÉFONO: 30.42.11
FAX: 39.75.54

ACTIVIDAD: DISTRIBUCIÓN DE GAS NATURAL
Nº DE EMPLEADOS: 105
CIF: A-47/068127
AÑO INICIO ACTIVIDAD: 1921
CTAL. SOCIAL: 950 Mptas.

FACTURACIÓN (MPTAS):	91	92	93	94
	3.246,7	4.567,3	3.246,7	6.290,3
VENTAS (MTE):	91	92	93	94
	716,7	922,6	1.142,7	1.184

PRESIDENTE C. ADMON: D. FÉLIX IBÁÑEZ DE CARLOS
DIRECTOR GENERAL: D. ANGEL LARRAGA PALACIOS

DATOS DE INTERÉS: GAS NATURAL CASTILLA Y LEÓN, S.A., es titular de la Concesión Administrativa para la distribución de gas canalizado en 12 municipios de la Comunidad Autónoma: Valladolid (capital), Arroyo de la Encomienda (Valladolid), Laguna de Duero (Valladolid), Burgos (capital), Aranda de Duero (Burgos), Miranda de Ebro (Burgos), Palencia (capital), Villamuriel de Cerrato (Palencia), Venta de Baños (Palencia), León, Salamanca y Zamora, en los cuales son abastecidos más de 100.000 usuarios con un crecimiento anual próximo al 25 por ciento.



Angel Larraga Palacios
DIRECTOR GENERAL

**Danos un motivo
para llegar a las manos.**

PRIMERA
ENTIDAD
FINANCIERA
EN CASTILLA
Y LEÓN.
Y AHORA
CRECIENDO
EN MADRID,
GALICIA,
ARAGON,
CASTILLA LA
MANCHA,
ASTURIAS,
CANTABRIA,
NAVARRA
Y LA RIOJA.

Habla con nosotros. Dinos qué necesitas. En Caja España encontrarás más de un motivo para llegar a las manos. Un punto más de interés. O un punto menos. Un café con un consejo oportuno. Un rendimiento que superó lo esperado. Un crédito hecho a tu medida. Un sueño que se convierte en realidad... Acércate a Caja España. Encontrarás lo que necesitas. Y algo más.

Caja España 
TODO LO QUE NECESITAS.

Pendiente desde la pasada legislatura, el Plan Energético Regional de Castilla y León, también conocido como PERCYL, es revisado por el actual director general de Industria,

Energía y Minas, Raimundo Torío, que se ha comprometido a actualizarlo y ponerlo en

marcha en el plazo

de tiempo más breve

posible. Lo mismo

ocurre con el Ente

Regional de la

Energía, con un

presupuesto de 40

millones para el

próximo año y

pendiente de que la

asesoría jurídica de

la Junta dé el visto

bueno al borrador

del proyecto de ley

para su creación.

Renovación con adjetivo energético

PEDRO L. GALVEZ.

La regulación del sector energético aparece en el Proyecto de Presupuestos de la Comunidad para el 96 con un volumen de recursos de 1.400 millones destinados a infraestructuras eléctricas y ahorro energético. La partida presupuestaria se destinará a inversiones, destacando las dotaciones a asesorías y estudios energéticos, así como el ahorro energético en edificios institucionales.

Por otra parte, la minería de la región dispondrá de 3.247 millones (un 15 por ciento más que en el 95) para inversiones dirigidas al Programa de Aprovechamiento de Recursos Mineros, que incluye el Plan de Hábitat Minero (200 millones), así como para el plan de viabilidad de la MSP y ayudas para la reordenación de las cuencas. El proyecto presupuestario en materia de política energética también contempla una partida de 242 millones para el plan de gasificación y la creación del Ente Regional de la Energía, cuyo proyecto de ley está pendiente de un dictamen preceptivo.

La actualidad en temas de política energética la protagoniza el proyecto de gasificación de Castilla y León, una materia en la que la Administración regional ha asumido la difícil tarea de definir el mapa del gas en Castilla y León y de hacerlo compatible con los intereses empresariales como telón de fondo.

Tras el protocolo firmado por la Junta de Castilla y León con el Ministerio de Industria y

la empresa Enagás el pasado mes de mayo, ya está definida la red básica de los gasoductos en la región. Ahora está pendiente la resolución de las solicitudes de adjudicación de la distribución. En los últimos meses Repsol Butano, filial del Grupo Repsol, ha pedido concesiones en más de 50 municipios de Castilla y León, con lo que se suma a las peticiones de Gas Castilla y León y de la compañía Distribuidora Regional del Gas, que presentan proyectos concurrentes en varios municipios para el suministro tanto de gas natural como de gas propano.

La gasificación de la región se canalizará a través de una red de gasoductos que estarán construidos entre 1996 y 1997. La principal obra de esta red será el gasoducto de la Ruta de la Plata, que unirá las comunidades de Extremadura y Asturias a través de las ciudades de Salamanca, Zamora y León.

Esta línea se unirá a su vez desde Zamora con Valladolid y con Aranda de Duero, localidad burgalesa por la que transcurrirá otro gasoducto que atraviesa el centro de España. Posteriormente, el convenio contempla la gasificación de Segovia, Ávila, Soria y Ponferrada.

Estos tres gasoductos troncales e instalaciones suponen una inversión de 25.000 millones, 15.000 de los cuales serán aportados por el Ministerio de Industria y Energía que cofinancia estos proyectos en un 40 por ciento con fondos europeos. La aportación económica de la Junta se centrará en la construcción de una red de

distribución industrial y doméstico-comercial. La distribución permitirá llevar el gas natural a más de 400 industrias de la región y casi 400.000 clientes para el año 2004.

La adjudicación de las concesiones es tarea de Consejería de Industria, en función del resultado del trabajo de las dos comisiones creadas como consecuencia de la firma del protocolo de colaboración entre la Junta, el Ministerio de Industria y Energía y la empresa Enagás, responsable de la red básica de transporte de gas natural en el territorio español.

A juicio del director general de Industria, Energía y Minas de la Junta, Raimundo Torío, existen dos fases distintas de planificación de la gasificación de la Comunidad. La primera corresponde a la construcción de los gasoductos de transporte, que se encuentra en periodo de información pública por parte del Ministerio de Industria. Se trata del gasoducto Aranda de Duero-Zamora-Oviedo, así como del ramal que viene de Extremadura y enlaza Salamanca y Zamora.

El proyecto del gasoducto entre Aranda de Duero y Oviedo, con una extensión de 470 kilómetros a través de las provincias de Burgos, Valladolid, Salamanca, León y el Principado de Asturias salió el pasado mes de mayo a información pública, con un presupuesto de 12.065 millones de pesetas. El trazado Almendralejo-Salamanca-Zamora salió en septiembre y tiene un presupuesto de 8.178 millones y una longitud de 152 kilómetros.

EL PERCYL, PENDIENTE DE REVISIÓN

La puesta en marcha del Plan Energético Regional de Castilla y León (PERCYL), dictaminado ya por el Consejo Económico y Social, se encuentra pendiente de revisión y actualización.

El Plan Energético Regional, una de las actuaciones previstas en el Plan de Dinamización Industrial y presentado por el ex consejero Fernando Becker en diciembre del 94, contempla como una de sus líneas prioritarias el mantenimiento de la producción de carbón, de modo que resulte viable en las condiciones económicas y técnicas actuales.

En un escenario económico que va hasta el año 2000, el primer avance del PERCYL estima que el carbón es uno de los principales inputs en la producción energética regional, por lo que defiende la no reducción de cupos en las empresas competitivas.

Si la producción de carbón supone el 26,5 por ciento del total nacional, el PERCYL recoge también que la energía hidráulica generada en Castilla y León alcanza el 28,5 por ciento, frente a un 4 por ciento la nuclear y un 1,65 por ciento procedente del petróleo.

El PERCYL, elaborado bajo los auspicios de la Dirección General XVII de la Comisión Europea, en el área de Programación Energética Regional, es a juicio de los responsables de la Junta un instrumento necesario para programar las actuaciones regionales en el marco del Plan Energético Nacional (PEN), puesto que la producción energética de Castilla y León alcanza el 7,2 por ciento del PIB regional.

El Plan Energético Regional, aún por revisar, apunta además que el petróleo tendrá menos participación en el total productivo, que se compensará con la potenciación del gas natural en todas las capitales de provincia. Uno de los objetivos, cifrado en 52.111 millones de inversión, en pesetas del año 91, es el ahorro energético, la cogeneración y el fomento de las energías renovables.

Programas de inversión

Castilla y León, sólo superada por Galicia, es la segunda comunidad de España en producción de energías renovables —biomasa, mini-hidráulica, solar fotovoltaica, solar térmica, eólica, residuos sólidos urbanos y geotermia— con una cifra de 903.374 toneladas equivalentes de petróleo (TEP).

La mayor contribución a las energías renovables durante 1994 procedió en Castilla y León de las grandes obras hidráulicas que generaron 478.900 toneladas equivalentes de petróleo, mientras que la producción fue nula en lo que se refiere a energía eólica, a la de residuos sólidos urbanos y a la geotérmica.

En cuanto a la energía primaria (en la que se incluyen el carbón, el petróleo, gas natural, energía hidráulica y nuclear) la región castellano-leonesa generó durante el 94 4,5 millones de toneladas equivalentes de petróleo (TEP) frente a los más de 29,3 millones en el ámbito nacional, lo que significa un porcentaje del 15,56 por ciento en el total de España.

Por otra parte, dentro de la política energética de la

Consejería de Industria, sigue su curso normal la aplicación anual del Programa de Infraestructura Eléctrica Rural de Castilla y León (PIER), cuyo objetivo es la mejora de la calidad en el suministro eléctrico de las áreas rurales y se atiende preferentemente a los entornos de localidades con menos de 10.000 habitantes.

El PIER es un programa de inversión (dotado con 393 millones de pesetas para el año 96), con carácter anual, a través del cual la Junta canaliza una serie de ayudas económicas, completadas por las empresas distribuidoras de energía eléctrica y, en algunos casos, por las diputaciones.

La Junta aporta por regla general un 40 por ciento de la inversión total, corriendo el resto a cargo de las distribuidoras. Sólo en los casos en los que se registra la aportación de una diputación provincial (10 por ciento), la Administración regional rebaja su apoyo al 30 por ciento.

Iberdrola, Unión Eléctrica Fenosa, Electra del Viesgo y Eléctricas Reunidas de Zaragoza (ERZ), así como los pequeños distribuidores agrupados en la asociación «Arpidecal», son las empresas distribuidoras que participan en los acuerdos.

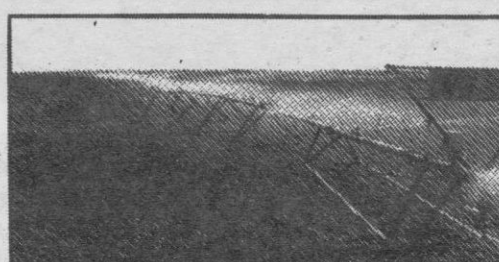


LA COMPLETA EFICACIA PARA EL AGRICULTOR

Distribuidor de PIVOT (RKD)
● RAIN-BIRD ● DITER ● CAMPEON
● IDEAL ● URAK ● NELSON ● SAME
● CAPRARI ● COSTA

● Riego por Aspersión
● Cobertura ● Goteo ● Pivot
● Bombas Centrífugas
● Sumergidas y Verticales

RICALSA garantiza al agricultor:
● Los más modernos sistemas de riego
● El mejor servicio al cliente ● La solución más idónea y económicamente más rentable



● C/ VAZQUEZ DE MENCHACA, PARCELA 111.
(POLIGONO DE ARGALLES). TEL: 472000.
47008 VALLADOLID
● C/ ALFONSO DE CASTRO, 26. TEL: 259593
37005 SALAMANCA

Encuentros de la Cocina II



Castellano Leonesa

Del 12 al 26 de Noviembre

se celebran en



Mesón Restaurante
Germán
Día 13 Noviembre
VALLADOLID

el maño
Día 14 Noviembre
SORIA

La Posada
Día 15 Noviembre
ZAMORA

El Rancho
Día 16 Noviembre
SEGOVIA

Restaurante
Joquín
Día 17 Noviembre
SALAMANCA

La Hostería
de Bracamonte
Día 18 Noviembre
AVILA

ESTRELLA DEL
BAJO CARRION
Día 20 Noviembre
PALENCIA

El Yugo de Castilla
Día 24 Noviembre
VALLADOLID

MESON
DEL CID
Día 23 Noviembre
BURGOS

RESTAURANTE
SAN ROQUE
Día 22 Noviembre
VALLADOLID

Bodega
EL CERCAO
Día 21 Noviembre
LEON

Boecillo (Valladolid)

Teléfonos de reserva:

(983) 55 20 75

(983) 55 24 43

P R O G R A M A

MINI-MUS

del 13 al 18 y del 20 al 24 Noviembre

Día 12 Noviembre

14.30 h. Inauguración de los II ENCUENTROS con comida para los restaurantes participantes de la pasada y presente edición, así como autoridades, medios de comunicación locales y nacionales y otros invitados.

Del 13 al 18 y del 20 al 24 Noviembre

14.00 h. Recepción de comensales e invitados y aperitivo. Inmediatamente después, comida con el menú ofrecido por el restaurante invitado de cada día, según figura en el listado de participantes superior.

16.30 h. Al finalizar la comida, celebración de **Mini-Mus**, sin cuota de inscripción, por el método de descalificación, con premios de productos gastronómicos y otros.

Día 25 Noviembre

11.00 h. Campeonato de Tanga y Calva, para las personas que se hayan inscrito en el transcurso de las comidas y cenas de estos II ENCUENTROS, sin cuota de inscripción y con grandes premios.

14.00 h. Comida en El YUGO DE CASTILLA. Inmediatamente después, **Gran Final de Mini-Mus** con los campeones de los días anteriores y con grandes premios, de viajes al Caribe, entre otros.

Día 26 Noviembre

20.00 h. Clausura de los II ENCUENTROS con entrega de agradecimientos a los restaurantes participantes y de los premiados con el Viaje al Caribe. Contaremos con la actuación de Candeal.

Esta Clausura se celebrará en el



NOTA: Todas las actividades de los II ENCUENTROS DE LA COCINA CASTELLANO LEONESA (excepto la clausura y los juegos autóctonos), se celebrarán en El YUGO DE CASTILLA.

16.30 h. Al finalizar la comida, celebración de **MINIMUS** sin cuota de inscripción, por el método de descalificación.
Todas las parejas que ganen 3 partidas, pasarán a la Final.
Diariamente se repartirán premios entre todos los participantes.

Sábado 25 Noviembre

14.00 h. Comida en El Yugo de Castilla.
Inmediatamente después, **FINAL de MINIMUS**, con los ganadores de los días anteriores. Las 7 primeras parejas recibirán **VIAJES AL CARIBE (Cartagena de Indias, Cuba, Cancún, ...)**.
Todas las parejas participantes recibirán premios.

En total ... 5 MILLONES en Premios

ROS & AN

EL AUTOEMPLEO SE IMPONE COMO FÓRMULA DE INSERCIÓN LABORAL ENTRE LOS JÓVENES

UNA SALIDA al fondo

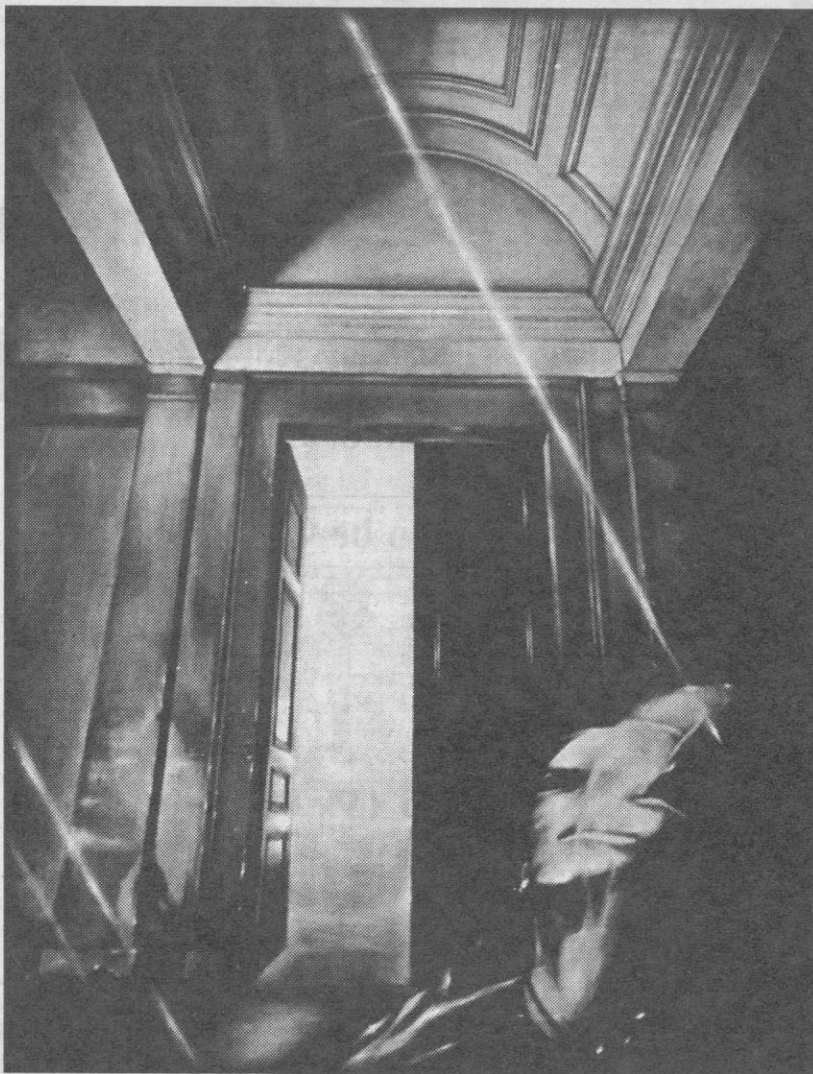
ALEJANDRO FIERRO.

Esther Benavente y Gloria Giralda terminaron la carrera de Biológicas de la Universidad de Salamanca el pasado mes de junio. Desde el primer momento tuvieron muy claro que no trabajarían para nadie: serían sus propias empresarias. En esta decisión no sólo influyó el desesperanzador panorama laboral y las alarmantes cifras del paro. También había una suerte de orgullo personal. "Si tenemos que trabajar diez horas al día, por lo menos trabajaremos para nosotras mismas", pensaban. Tras finalizar sus estudios, se pusieron en marcha con la idea de crearse su propio puesto de trabajo. Esther y Gloria son sólo un ejemplo más del autoempleo, una fórmula por la que cada vez optan más los jóvenes que se introducen en el mundo laboral.

Las dificultades con las que se han tropezado desde que comenzaron sus indagaciones son múltiples y, en muchos casos, casi infranqueables: no tienen dinero y es prácticamente imposible que un banco se avenga a conceder un crédito a lo que es, por el momento, tan sólo una idea; desconocen por completo los mecanismos del mercado y el complejo laberinto burocrático y legal se les atraganta en no pocas ocasiones... No obstante, perseveran en su proyecto de crear su propia gestoría medioambiental.

"La economía es tremendamente dura e injusta con el autoempleo. El joven que quiere crearse su propio puesto de trabajo choca con la falta de cultura de la gente respecto a este tema: los bancos piensan que el que viene a pedir un crédito es porque le sobran el dinero y los avales; la Administración cree que el autoempleado puede sortear por sí sólo todo el papeleo burocrático; la sociedad tiene el estereotipo del pícaro que únicamente quiere enriquecerse por cualquier medio y le da la espalda", opina José María García Castellón, presidente de la Fundación de Autoempleo, firma dedicada a promover la creación de «microempresas» o de «puestos de trabajo propios», como prefiere calificar su responsable a esta modalidad laboral.

Según los expertos, el primer requisito para tener éxito en el autoempleo es tener un proyecto, una idea, y creer firmemente en ella. Aunque la mayoría se decanta por el sector servicios, nada es descartable. Como dice García Castellón, "lo viable no son las ideas, sino las personas". Una vez elegido el proyecto, es necesario el capital inicial, que oscila en torno a los cinco millones de pesetas. La posibilidad de que un banco otorgue un crédito es prácticamente nula. Lo más habitual es acudir a las ayudas y subvenciones de instituciones públicas



o recurrir a un préstamo de familiares y amigos. A partir de ahí, las inexorables leyes del mercado, la propia iniciativa del incipiente empresario y bastantes tropezones dictaminarán el éxito o el fracaso.

UNA EMPRESA DE CARTÓN-PIEDRA

Luis Fernando Nieto, de 28 años de edad, y Mercedes Martín, de 27, instalaron un taller de artesanía tras finalizar sus estudios en 1991 en la Escuela de Artes y Oficios de Va-

lladolid. Varios encargos y sus primeras impresiones del mercado les llevaron a optar por los trabajos en cartón-piedra, un sector en el que, aseguran, son prácticamente los únicos en Castilla y León. Bajo el sello de identidad de «Coco Berde» sus productos comenzaron a popularizarse. Cuatro años después, ambos se plantearon la necesidad de legalizarse y enfocar las cosas de otra forma. De constituirse en empresa, en definitiva.

Tras seguir un curso de autoempleo presentaron un proyecto que ha recibido una subvención municipal de un millón de pesetas. El próximo paso será una campaña publicitaria con la que esperan iniciar el despegue definitivo. Incluso tienen en mente contratar personal o dar cabida a más socios en su recién estrenada comunidad de bienes gananciales. "Al principio sólo pensábamos en aprender el oficio. Poco a poco hemos ido aprendiendo los trucos del mercado, la publicidad, el marketing. No sólo tenemos que ser una empresa, sino una empresa seria", explica Luis Fernando.

Un INEM a corto plazo

Trabajo temporal y en lista de espera. Una más de las modalidades de empleo que han surgido al amparo de la crisis económica y las alarmantes tasas de paro. Son las empresas de contratación temporal, una suerte de INEM a corto plazo y de carácter privado.

En síntesis, se trata de entidades privadas cuya finalidad es proporcionar personal a aquellas otras empresas que lo necesite para realizar cualquier tipo de trabajo temporal. El interesado en entrar a formar parte de la «cartera» de trabajadores de la agencia de trabajo temporal tan sólo debe presentar su currículo y realizar una entrevista personal.

A partir de entonces, y si reúne las características solicitadas por las empresas demandantes de trabajadores temporales, podrá ser llamado en cualquier momento. Las firmas clientes se responsabilizan del salario y el resto de costes laborales, además de la tarifa que fija cada agencia de colocación temporal, aspecto en el que radica su beneficio económico.

En España, esta nueva modalidad apenas ha comenzado a dar sus primeros pasos. En el primer trimestre de 1995, las empresas temporales, según sus propios datos, realizaron 38.000 contratos, lo que supone un 0,03 por ciento de la contratación global, porcentaje que aún queda muy por debajo de la media de la Europa comunitaria, que se sitúa en torno al 11 por ciento.

Los requisitos para que una empresa de colocación temporal tenga éxito son, principalmente, la rapidez y la versatilidad. La capacidad para suministrar el personal adecuado prácticamente de un día para otro con las características reclamadas por el cliente. Respecto al punto de vista del trabajador, lo mejor que puede pasarle es entrar en una empresa para realizar un trabajo temporal y acabar contratado. Este hecho, según los datos de las agencias, se da en un 30 por ciento.

«Youthstart», (Comienzo Joven)

La Comunidad Autónoma recibió en los pasados meses tres materias de las competencias de Trabajo: autoempleo, empleo para minusválidos y promoción laboral en empresas cooperativas. Asignadas a la Dirección General de Trabajo, adscrita a la recién creada Consejería de Industria, Comercio y Turismo, los objetivos de sus responsables se centran en la formación y promoción de jóvenes para su inserción en el mundo laboral. En este apartado, destaca la puesta en marcha del ambicioso proyecto «Youthstart» (Comienzo Joven), auspiciado por la Unión Europea. Esta iniciativa tiene como objeto la integración de las personas menores de veinte años y con escasa cualificación profesional en el mercado laboral. Apoyado en la declaración de 1996

como «Año Europeo de la Educación y la Formación», el programa «Youthstart» cuenta, en el apartado desarrollado por la Junta de Castilla y León, con un presupuesto de 434 millones de pesetas, tras sufrir un importante recorte en los trámites de selección, y actuará conjuntamente con otros países de la UE y varias regiones españolas. El programa tiene una duración de cinco años, aunque la primera fase aprobada sólo llega hasta 1997, fecha en la que se hará una revisión de lo realizado y el proyecto de Castilla y León tendrá que pasar una nueva fase de selección. Como principal novedad destaca la puesta en marcha de un Centro de Apoyo a la Formación y Asesoramiento que será el nudo comunicacional y de coordinación en materia de empleo, no sólo del «Youthstart», sino también de otras iniciativas como el programa «Adapt», cuya finalidad es ayudar a los trabajadores a adaptarse a las transformaciones industriales. Con un presupuesto de 1.493 millones de pesetas —un 25 % aportado por la Junta de Castilla y León y el 75 % restante financiado por el Fondo Social Europeo—, su aprobación está prevista para el mes de diciembre.

Justifica el calificativo de "superconsejería" por la variedad y el cúmulo de asuntos que se tramitan y estudian todos los días. El exceso de reuniones a lo largo del día se le nota en los ojos y sonríe cuando alguien le comenta las declaraciones de algún ex alto cargo sobre lo "verde" que estaba cuando tomó posesión.

ENTREVISTA A TOMÁS VILLANUEVA

LA FÓRMULA: agilidad y eficacia

I. PAGAZAURTUNDUA.

Tomás Villanueva Rodríguez, consejero de Industria, Comercio y Turismo, es una de las grandes apuestas de Juan José Lucas en su segundo Gobierno regional, y aunque asegura que la Administración es una "caja de sorpresas" se muestra firme en las líneas directrices que debe seguir todo su equipo, al que califica de bien preparado y dispuesto a trabajar sin pensar en las horas.

En un despacho provisional, a la espera de que concluyan las obras de su ubicación definitiva, Villanueva desgana con detalle las cuestiones que con toda seguridad serán noticia en los próximos meses, caso de la Ley de Equipamientos Comerciales, la reordenación del sector minero, las nuevas delegaciones de Trabajo, el espaldarazo al turismo, las altas tecnologías, etcétera.

La primera gran apuesta de este nuevo equipo es sacar adelante en el Parlamento regional el proyecto de Ley de Equipamientos Comerciales, que vio sus inicios en la anterior legislatura y que a juicio de Tomás Villanueva viene a ordenar y orientar uno de los sectores más importantes de la economía regional, cuidando tanto los intereses del consumidor como de los propios comerciantes. "La virtud de la ley —comenta— es que se atiende a ambos en un contexto de sociedad de libre mercado con límites urbanísticos a la implantación de nuevos equipamientos".

Por lo que se refiere a la nueva estructura surgida tras recibir las competencias en materia de Trabajo, el consejero recuerda que está a punto de salir la relación de puestos de trabajo y la orden que regula las hasta ahora conocidas como delegaciones provinciales, que estarán encabezadas en cada provincia por un jefe de área de libre designación, profesionales que serán nombrados este mismo mes de noviembre.

El objetivo sería "dar una respuesta puntual y moderna con medios ágiles y eficaces que permitan la resolución extrajudicial de los conflictos laborales, en un marco sin tensión que es el que reclaman los agentes sociales y que por suerte para los inversores ya vivimos en Castilla y León desde hace tiempo".

No menos decisiva será la forma en que la Junta afronte la tercera reconversión del sector minero regional, que cuenta en la actualidad con más de nueve mil trabajadores y que es considerado como estratégico. En este momento de la entrevista Tomás Villanueva cambia de tono y torna hacia un semblante mucho más serio. Comienza recordando

que en julio remitió una carta al ministro de Industria,

Juan Manuel Eguíagaray, para conocer de primera mano los planes del Gobierno central en este apartado concreto. El encuentro tuvo lugar, como ya se sabe, en septiembre pasado, y de él salió el compromiso de mantener puntualmente informada a la Junta sobre el decreto de reordenación del sector, que se encontraba en fase de aprobación por el Consejo de Estado.

Como a la hora de escribir esta información no se había producido ninguna comunicación y la Junta ya tenía conocimiento de que el decreto estaba listo, Tomás Villanueva advierte que "no me gustaría encontrarlo publicado en el Boletín Oficial del Estado, porque eso sería hacerle un flaco favor a esta región, aparte de una postura irresponsable, con independencia de que cada uno participe de un programa político diferente. No me parece serio que un ministro español, cuando esté despachando con un consejero autonómico, se comprometa a una cosa y luego nos tengamos que enterar por la prensa o por filtraciones".

Tras la crítica, Villanueva se muestra confiado en que el Ministerio de Industria destine los fondos suficientes —se habla de 30.000 millones de pesetas— para afrontar una reconversión con garantías y alternativas. "No se trata de ningún protagonismo político ni de decir quién va a poner dinero, ya que nosotros lo único que exigimos es trabajar de forma coordinada".

El interés de la Junta es, según manifiesta el consejero, mantener todos o los máximos puestos de trabajo posibles, con ayudas —caso del porcentaje de la tarifa eléctrica— que se gestionarían desde la Agencia de Desarrollo Económico Regional. "La promoción económica es una competencia nuestra y así la reclamamos, pues no tiene ningún sentido abrir oficinas nuevas para duplicar trámites. Es mejor usar los cauces que ya tiene la Administración regional, caso de la Mesa de Sabero, aunque al final cada cual deberá asumir sus responsabilidades".

TECNOLOGÍA

Otra de las ramas de este árbol económico que la Junta quiere regar con especial cariño es la de las altas tecnologías, partiendo de que Castilla y León ha sido seleccionada para desarrollar un plan tecnológico en cuya elaboración colaboran agentes económicos, universidad y expertos y que estará elaborado a lo largo de 1996, una vez elegida la consultoría externa.

Junto a la Red de Centros Tecnológicos, el Parque Tecnológico de Boecillo y a otras ayudas en esta línea, Villanueva asegura que "ya se ve la transformación de nuestras empresas, muchas de ellas adaptadas a sistemas productivos más competitivos, hasta el punto de que nuestra región ya es conocida en la Unión Europea por el importante avance, en la mayoría de los casos de forma silenciosa, en el desarrollo tecnológico,

que ha permitido además que nuestros productos sean demandados por los mercados internacionales".

El consejero

recuerda en este sentido que en plena crisis económica muchas empresas de la región hicieron fuertes inversiones en materia tecnológica, apoyadas por la Administración, lo que ha permitido competir con precios similares a los de otros países de nuestro entorno, hecho que a su juicio es "digno de admiración".

Por último quiere incidir en el sector energético en general, y en concreto en el denominado Ente Regional de la Energía, cuya ley ya está elaborada pendiente del dictamen jurídico previo a su remisión a las Cortes regionales. Por lo que se refiere al Plan Energético, la previsión es adaptarlo al proyecto nacional, que según Villanueva ya está desfasado porque no se basa en las necesidades actuales. La idea es que la Junta elabore su propio plan sin esperar a la redacción del borrador estatal, para luego coordinar actuaciones.

Dos velocidades

Son muchos planes y proyectos importantes los que están pendientes y, en su mayoría, es necesaria la coordinación con la Administración central. En el conjunto de la entrevista rezuma un aire de que Valladolid y Madrid viajan a diferentes velocidades, y el consejero de Industria no rechaza esta impresión. "Creo que los altos cargos de la Administración central deben trabajar todos los días y no pensar en lo que vaya a suceder a partir de marzo, aunque creemos que lamentablemente eso es lo que está ocurriendo". "Yo espero —afirma— hacer un trabajo serio y profesional dentro de unas directrices claramente marcadas en la línea de favorecer la consolidación y el desarrollo empresarial, equilibrando las zonas menos desarrolladas con otras todavía lejos de un nivel adecuado, de forma que nuestro objetivo prioritario de creación de empleo se haga realidad. Nosotros tratamos de motivar a la iniciativa privada a que realice sus inversiones, favoreciendo según las necesidades a unos sectores o a otros". No tiene sentido, según su parecer, que España quede paralizada de aquí a marzo próximo, "porque eso es una actitud absolutamente irresponsable que como primera consecuencia inmediata tiene la preocupación de la Dirección General de Incentivos Territoriales del Ministerio de Economía ante la duda sobre los presupuestos destinados a promoción económica". Para el titular autonómico de Industria, "hay que dar ejemplo y defender los intereses de todas las regiones, sean del color que sean, porque si esta concepción mínima no se respeta este país tiene poco futuro". Por todo ello, "si la realidad diaria nos demuestra que estamos abocados a unas elecciones, su demora artificial perjudica al desarrollo del país, y la única ventaja que veo es la existencia de intereses personales o partidistas".



La Agencia de
Desarrollo
Económico hará un
seguimiento de las
empresas públicas
evaluando el
consumo de
recursos públicos y
el cumplimiento de
objetivos.

DISTRIBUIR según diseño

M^a TERESA VELILLA.
La Agencia de Desarrollo Económico está ya en marcha con un presupuesto de 6.866 millones de pesetas, minuciosamente distribuidos según el diseño que presentó recientemente en las Cortes regionales el director gerente de la Agencia, Roberto Escudero. Proyectos de I+D (2.444 millones), transferencias a empresas públicas y participadas (1.863 millones), así como la reindustrialización de sectores prioritarios y zonas en declive (903,8 millones) son algunas de las partidas presupuestadas.

Las actuaciones previstas para el 96 se agrupan en siete programas: desarrollo tecnológico (1.844 millones), desarrollo empresarial (527 millones), desarrollo comercial (172 millones), desarrollo de la industria artesanal (100 millones), actuaciones de carácter sectorial (1.750 millones), actuaciones de carácter espacial (640 millones), y cooperación empresarial (1.664 millones).

La Agencia de Desarrollo Económico será también la pieza clave a la hora de hacer llegar a Castilla y León un importante volumen de recursos de la UE. Según las previsiones de Roberto Escudero, la Unión Europea podría tener resuelto el expediente de la subvención global solicitado en el primer semestre del 96. La Agencia espera gestionar más de

16.000 millones de pesetas para grandes proyectos de inversión en la Comunidad.

PARTIDAS

La Agencia de Desarrollo Económico destinará 1.243 millones a seis nuevos programas y actuaciones de promoción industrial, entre los que se incluyen 550 para la reindustrialización de los sectores prioritarios. Sin embargo, 2.379 millones —una cuarta parte del presupuesto total de la Agencia— irán a parar a las empresas de la Comunidad a través de transferencias corrientes y de capital.

Para los programas ya transferidos a la Agencia, se han presupuestado 809 millones, de los cuales 422 son para centros tecnológicos asociados y 387 para incentivos a la adaptación tecnológica.

Por otra parte, el grueso de los ingresos de la Agencia proceden de la propia Comunidad (4.084 millones), mientras que la UE aporta 2.470 millones a través de los Fondos Feder, el Fondo Social Europeo y otras iniciativas comunitarias.

La partida de inversiones reales se cifra en 741 millones,

que engloban todas las inversiones destinadas a la puesta en marcha de la Agencia. De esta cantidad, 600 millones se destinarán a la primera fase de construcción de los edificios para albergar centros tecnológicos. Para la adecuación de las instalaciones de la Agencia en la sede de las consejerías de Industria y Economía se prevé un gasto de 50 millones. La publicidad institucional para el 96 de este ente público contará con 35,5 millones, mientras que otros 25 irán destinados a estudios y proyectos.

CONTRAPUNTO

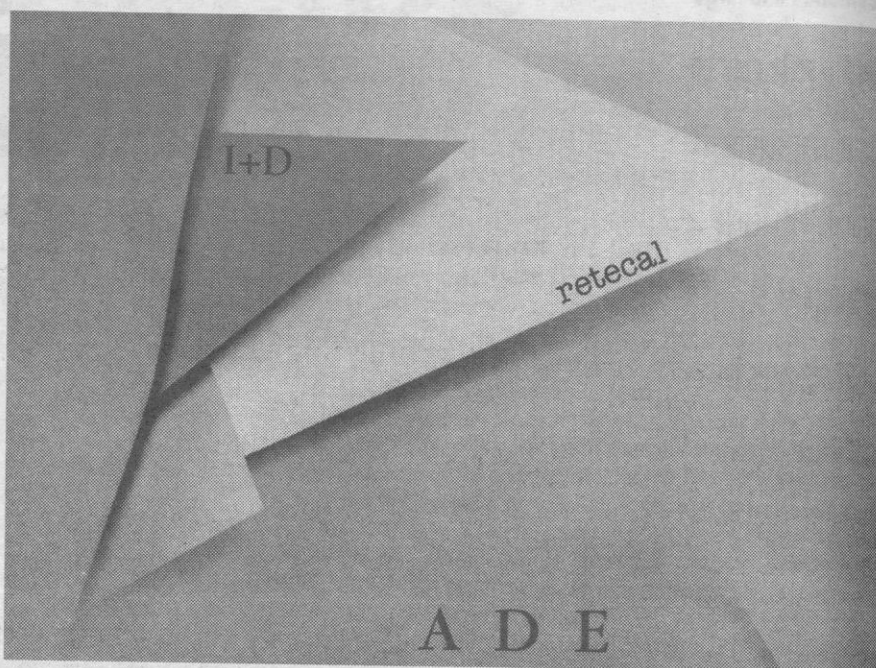
La Agencia de Desarrollo Económico es, a juicio del procurador socialista Octavio Granado, "el modelo más confuso, caótico e ineficaz que podían haber creado para llevar a cabo una política de desarrollo industrial de la región", mientras que para IU, la Agencia "se carga"

los objetivos del Plan de Dinamización Industrial. Estas son las críticas más agrias y duras que ha recibido hasta ahora la recién creada Agencia de Desarrollo Económico.

"La agencia lo único que tiene es un poco de dinero para repartir entre las empresas para que no lo pasen tan mal, pero no va a contribuir al desarrollo sostenido de la región", según declaraciones del portavoz socialista.

La Agencia tendrá un presupuesto de 6.866 millones en el 96, de los cuales 426 se destinarán a personal y gastos corrientes. Los 6.444 millones restantes se reparten de la siguiente manera: 4.084 con cargo a los presupuestos de la Comunidad y otros 2.470 procedentes de fondos europeos. Un 50 por ciento de esta última partida llegará a Castilla y León en octubre del 96, gracias a la de la denominada subvención global que actualmente se gestiona en Bruselas.

AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO



ENTREVISTA CON EL DIRECTOR DE LA AGENCIA

Roberto Escudero

"Castilla y León reúne condiciones excelentes para un desarrollo económico basado en las altas tecnologías"

El 38 por ciento del presupuesto de la Agencia de Desarrollo Económico para el 96 se destinará a I+D. ¿La Investigación y Desarrollo va a ser el núcleo fuerte de las actuaciones de la Agencia en los próximos años?

La cuantía exacta es 2.444 millones, de los cuales 600 son para la construcción de dos edificios para acoger centros tecnológicos y otros 1.844 millones para desarrollos de distintos programas, entre los que se encuentran los de dotación de equipamientos.

Esto pone de manifiesto la sensibilidad que desde

hace tiempo existe en la Junta hacia un modelo de desarrollo soportado sobre la base de las altas tecnologías. La Junta ha sido pionera en la formulación de un modelo de desarrollo para Castilla y León, que se sustenta en la idea de que nuestra región reúne condiciones excelentes para incorporar actividades industriales que fabriquen bienes con alto contenido en tecnología.

¿En qué va a consistir la labor de coordinación de la Red de Centros Tecnológicos de Castilla y León?

Dentro de la estructura de organización de la Agencia hay una división que tiene como misión esencial la

gestión de las ayudas a la tecnología para la Red de Centros Tecnológicos que, por otra parte, van a tener un alto grado de autonomía. La filosofía de la puesta en marcha de la red es facilitar un intercambio de información, la posibilidad de utilizar equipos en común o intercambiar programas. Se trata de aplicar un modelo flexible basado en el diálogo y en un mútuo convencimiento de que es posible una puesta en común capaz de generar sinergias.

El presupuesto de la Agencia recoge también las transferencias de capital de la Junta hacia empresas pú-

blicas y participadas. ¿Quiere decir esto que este ente va a ser el máximo responsable de las empresas públicas a partir de ahora? A su juicio, ¿en qué medida se puede mejorar la gestión de las empresas públicas?

El problema aquí es también compatibilizar el marco de autonomía en el que deben moverse las empresas con la necesidad de establecer un sistema de relación entre ellas y la propia Agencia, que está creando instrumentos para seguir el cumplimiento de objetivos de estas empresas y evaluar coste o consumo de recursos públicos con los que operan.

La Agencia va a tener una división a través de la cual se va a prestar a las empresas públicas apoyo de diversa naturaleza -normativo, técnico, financiero, etcétera-. La Agencia puede impulsar también que estas empresas pongan en marcha nuevas fórmulas de trabajo, como los contratos programa. En ese caso, sus ingresos estarán vinculados al cumplimiento de determinados objetivos o programas. En la medida en que la Agencia tenga constancia de que cumplen esos objetivos, irá autorizando el pago de la parte correspondiente, evaluando al mismo tiempo el coste con el que han sido realizados.

¿Cuál es su impresión sobre el grado de implantación de las altas tecnologías en Castilla y León a través, fundamentalmente, del Parque Tecnológico de Boecillo, puesto en marcha precisamente cuando usted era secretario general de la antigua Consejería de Economía?

Tanto el Parque Tecnológico de Boecillo como la Red de Centros Tecnológicos de Castilla y León son piezas claves de la oferta tecnológica. Ofrecen a las empresas la posibilidad de externalizar una parte de sus costes. Si no existieran estos centros, nuestras empresas tendrían que ir a resolver sus programas tecnológicos a otras regiones, incluso fuera de España.

Es incuestionable el valor de la posibilidad de tener dentro del propio territorio centros que ofrecen esos servicios altamente cualificados a un coste razonable, con una calidad altísima y con unas posibilidades de interlocución directas. Basta con coger el coche para celebrar una reunión de trabajo a pocos kilómetros de Valladolid.

El Parque Tecnológico de Boecillo genera además en su entorno toda una cultura tecnológica, una nueva sensibilidad hacia las altas tecnologías, contribuye a un cambio de mentalidad y es un foco de atracción muy poderoso para la implantación de empresas y la dinamización de la industria por la vía de las nuevas tecnologías.

Los efectos de la Red de Centros Tecnológicos o del Parque no son inmediatos; operan a través de un proceso de efecto/demonstración y con una respuesta diferida. Tienen un valor incuestionable y son piezas claves para un desarrollo económico de la región basado en las altas tecnologías.

¿Cómo responde a las acusaciones de duplicidad de estructuras entre la Agencia de Desarrollo Económico y la Consejería de Industria?

No es cierto, de ningún modo. La Junta es la que decide línea por línea, de forma individualizada, las actuaciones que se transfieren a la Agencia, con las dotaciones presupuestarias correspondientes.

“La Agencia es un puro instrumento de gestión de aquellas líneas de actuación que le encomienda la Junta”.



Roberto Escudero



MINISTERIO DE AGRICULTURA PESCA Y ALIMENTACION

Información sobre Seguros Agrarios

SEGURO INTEGRAL DE CEREALES DE INVIERNO EN SECANO

DAÑOS CUBIERTOS.- La pérdida de producción queda cubierta siempre que sea como consecuencia de cualquier causa o factor que obedezca a fenómenos que no puedan ser normalmente controlados por el agricultor, inclusive el Pedrisco o Incendio.

PERIODO DE CONTRATACIÓN.- Este Seguro puede suscribirse hasta el 30 de noviembre, en las explotaciones situadas en la Zona I y hasta el 15 de diciembre en el resto del ámbito de aplicación, Zona II.

Comunidades Autónomas		
ZONA I	ZONA II	ZONA III
Canarias Catalunya Extremadura Madrid Murcia	Asturias Balears Cantabria Castilla y León Galicia País Vasco	Andalucía Aragón Castilla La Mancha La Rioja Navarra Comunidad Valenciana

Las variedades de Cereales de Invierno en Secano de trigo, cebada, avena, centeno, triticale y mezclas de variedades de la misma especie, pueden ser asegurados siempre que la producción se destine únicamente a la obtención en grano. No admitiéndose pastos, forrajes y parcelas con altas pendientes u otros factores condicionantes.

RENDIMIENTOS.- El agricultor debe fijar en cada una de las parcelas un rendimiento unitario, de tal forma que su media ponderada con las superficies no supere el rendimiento máximo asegurable establecido por el MAPA para las distintas especies, variedades y término municipal o subtérmino.

No obstante, puede solicitar un aumento de rendimiento antes del 15 de enero de 1996 que debe ser autorizado por la Agrupación Española de Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados.

A nivel de parcela existen unos factores que condicionan el cultivo por lo cual se ajustan los rendimientos mediante unos coeficientes reductores.

Sin embargo, del estudio de los resultados que cada asegurado tiene de su seguro, existe la posibilidad de aumentar o reducir los rendimientos.

SUBVENCIONES.- Pueden beneficiarse de importantes subvenciones que el MAPA a través de ENESA concede a este seguro. El porcentaje de subvención se aplica al coste una vez deducidas las bonificaciones y descuentos que correspondan. Los agricultores que se encuentren afiliados al Régimen Especial Agrario o el Régimen Especial de Autónomos por su actividad agraria y que al menos el 50% de la base imponible de la Declaración de la Renta de las Personas Físicas proceda de las rentas de su explotación agraria, gozan de una subvención adicional del 15%. Acumulando todos los conceptos, el porcentaje máximo es del 50 por 100 y se desglosa de la siguiente forma:

SUBVENCIÓN BASE	30 por ciento
SUBVENCIÓN ADICIONAL	Por Contratación colectiva Por agricultor a título principal (ATP)
	5 por ciento 15 por ciento



El futuro Plan Tecnológico Regional servirá para racionalizar las actuaciones del sector público en materia tecnológica. Y es que la no-tecnología es más costosa que la tecnología, según declaraciones del director gerente del Parque Tecnológico de Boecillo, José Antonio Menéndez.

CULTURA de microchips

M^a TERESA VELILLA.

Al máximo desarrollo en temas de investigación, diseño, calidad y altas tecnologías dedican sus esfuerzos y escasos recursos los responsables de la Consejería de Industria a través de varios mecanismos, entre los que despiantan el Parque Tecnológico de Boecillo, la Red de Centros Tecnológicos Asociados de Castilla y León (RETECAL) y la Agencia de Desarrollo Regional, además del futuro Plan Tecnológico Regional, el marco indispensable que marcará las pautas de la oferta y la demanda en el mercado de I+D.

Nadie duda de la necesidad de apoyar la investigación en altas tecnologías como garantía de futuro y factor clave del desarrollo económico, pero como dice el refrán: "Para este viaje hacen falta muchas alforjas". La tecnología es muy cara, pero indispensable, y el apoyo institucional ineludible.

La Consejería de Industria, que dirige Tomás Villanueva, apuesta por las altas tecnologías y cuenta con el apoyo de la UE para la presentación de un Plan Tecnológico Regional que será el marco de actuación en esta materia. El desarrollo de las directrices del futuro plan correrán a cargo de RETECAL, el Parque Tecnológico de Boecillo y recién la Agencia de Desarrollo

Las empresas tecnológicas contribuyen a diversificar el tejido industrial de la Comunidad

Económico, que el próximo año dedicará el 38 por ciento de su presupuesto a I+D (2.444 millones de pesetas).

LAS ARROYADAS

Desde el pasado mes de octubre el Parque Tecnológico "Las Arroyadas", en el término municipal de la localidad vallisoletana de Boecillo, se ha integrado en la denominada "Red de Parques", un proyecto dirigido por la Asociación Española de Parques Tecnológicos de España (APTE), que tiene como objetivo promover la colaboración entre las empresas y los centros tecnológicos y universitarios. A través de la "Red de Parques" se intenta fomentar la creación de servicios co-

munes de apoyo a las PYMEs, el intercambio de experiencias y la cooperación transnacional.

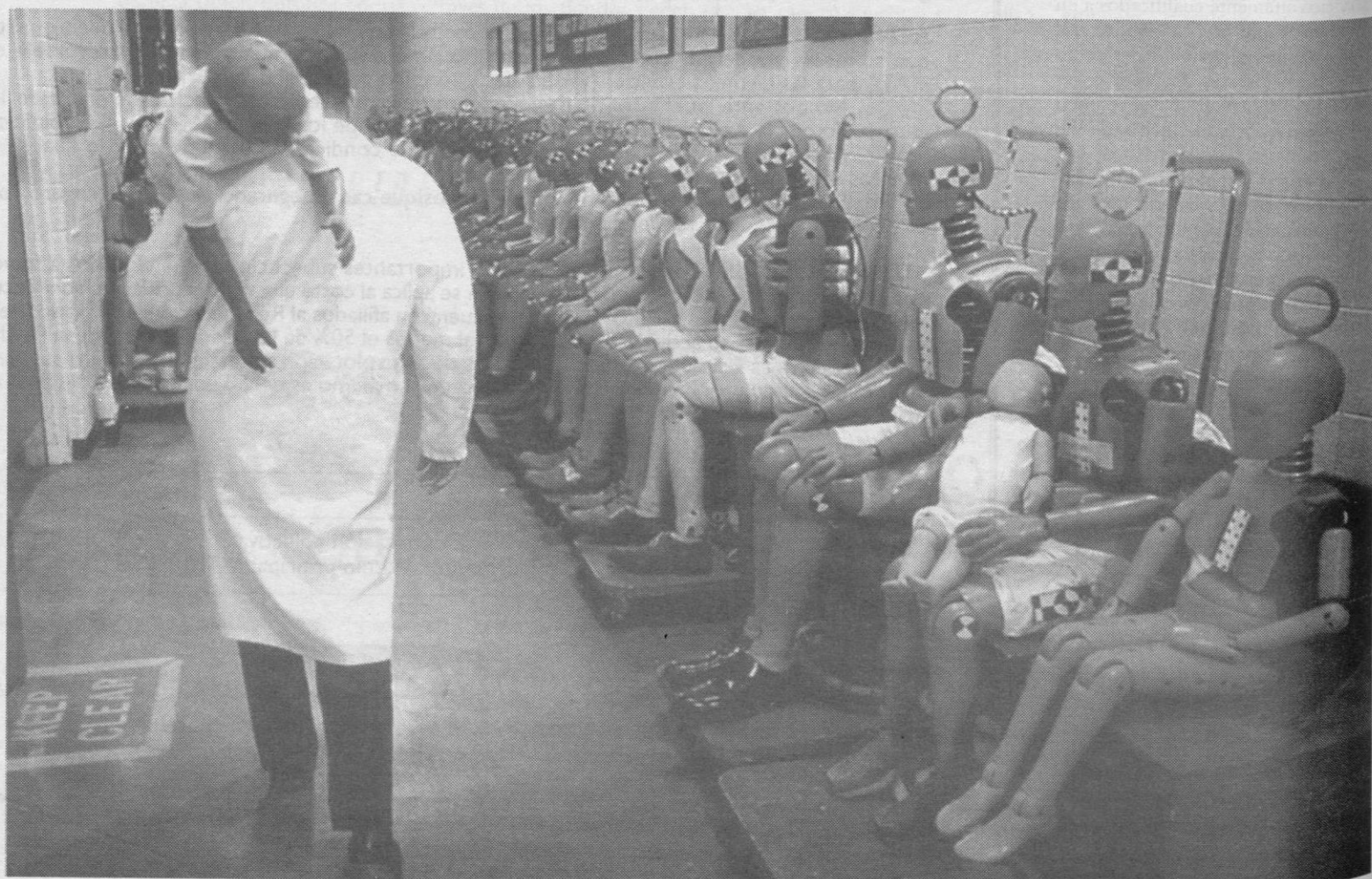
El Proyecto de Estímulo a la Colaboración de los Agentes de los Parques Tecnológicos de la APTE ha sido aprobado recientemente por el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa (IMPI), dentro de la iniciativa PYME. Además del de Boecillo, se han incluido en la primera fase los parques tecnológicos de Galicia (Orense), Málaga, Vallés (Barcelona), País Vasco (Zamudio) y Cartuja 93 (Sevilla).

Por otra parte, el pasado mes de marzo Boecillo aprobó la primera fase de evaluación sobre la viabilidad del Parque Tecnológico de Boecillo realizada por expertos de la UE dentro de la iniciativa comunitaria "Sprint".

Entre las potencialidades de este parque tecnológico, que puede convertirse en un importante instrumento para el desarrollo económico de la región, es la de acoger varios centros tecnológicos de cuya actividad se están beneficiando las pymes del región. Boecillo contribuye además a diversificar y modernizar la economía regional hacia nuevos sectores industriales, según el director gerente del Parque, José Antonio Menéndez.

En la actualidad el número de empresas instaladas en Las Arroyadas asciende a 37, que se reparten en 2 de promoción y gestión, 6 centros de investigación, 24 empresas tecnológicas y 5 empresas de servicios avanzados.

Se han generado en el parque 394 puestos de trabajo, de los cuales 331 corresponden a empresas, centros tecnológicos y empresas de servicios avanzados; 19 empleos directos en servicios generales, y 44 colaboradores contratados por los centros tecnológicos. La inversión to-



tal realizada por el momento por las empresas del Parque asciende a 3.725 millones de pesetas.

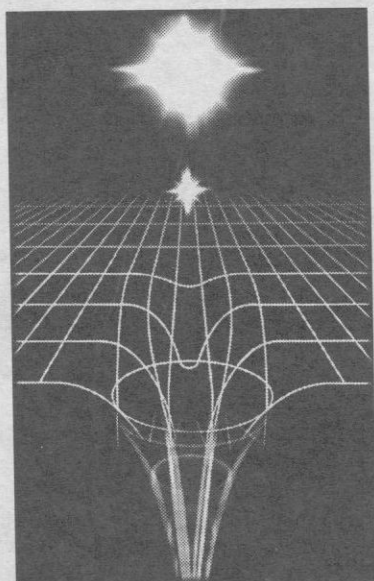
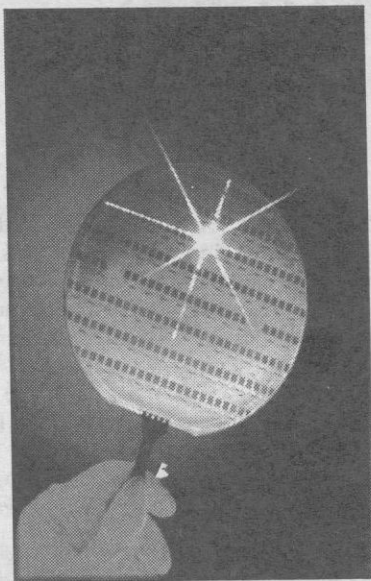
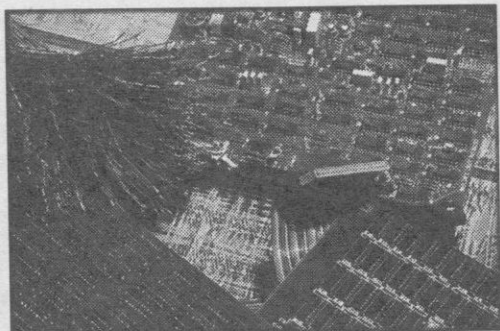
La última hora en Boecillo es que la CE decidirá en 1996 si respalda una inversión de 75.000 millones. El consorcio de empresas multinacionales que, auspiciado por la CE, estudia construir en Valladolid una fábrica de pantallas planas de ordenador para competir con Japón, tomará la decisión definitiva en el primer semestre de 1996, según declaraciones de Valentín Rodríguez, directivo de ATT en España. Hay más de un 50 por ciento de posibilidades de que la Comisión respalde económicamente esta iniciativa de acometer una inversión en Boecillo que a larzo plazo podría alcanzar los 75.000 millones de pesetas, según la misma fuente.

RETECAL

La pequeña y mediana empresa, que constituye el 90 por ciento del tejido industrial de la Comunidad, necesita más tecnología de la que puede desarrollar. De esta realidad constatada nace la Red de Centros Tecnológicos Asociados de Castilla y León (Retecal), promovida por la Junta y con sólo tres años de vida.

La Red de Centros Tecnológicos Asociados de Castilla y León tiene como objetivo coordinar la actuación y problemática de los centros, así como servir de interlocutor entre la Administración y las empresas. Los centros tecnológicos asumen también una posición de interfase entre las universidades (y otros centros públicos de I+D) y la industria.

"Las empresas castellanoleonesas son deficitarias en I+D y necesitan adaptar los nuevos sistemas tecnológicos para ser competitivas. En Castilla y León las empresas no tienen capacidad suficiente para aplicar a sus sistemas productivos los avances en altas tecnologías", según declaraciones del consejero



de Industria, Tomás Villanueva.

Máquinas de inyección de termoplásticos, plantas de simulación de procesos industriales, un laboratorio de gases-masas, robots en miniatura, rayos laser, unidades de medición de la contaminación atmosférica son algunos de los juguetes en manos del personal altamente cualificado de los veinticuatro centros actualmente integrados en Retecal.

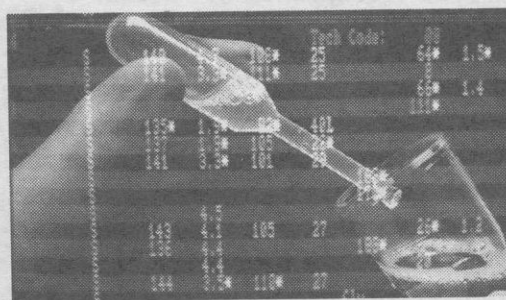
Los centros tecnológicos potencian la colaboración interempresarial, realizan una labor formativa muy importante y se han convertido también —la necesidad aprieta— en vehículos que canalizan la participación de las pymes en programas regionales, nacionales y europeos para el desarrollo de nuevas tecnologías.

Retecal cuenta con el Centro de Gestión para el Desarrollo Tecnológico a fin de coordinar los distintos niveles de decisión administrativa, así como con un Consejo Rector —con el fin de informar y asesorar al Centro de Gestión para el desarrollo tecnológico— integrado por representantes de la Administración

regional, de las universidades radicadas en Castilla y León, centros asociados y otras entidades públicas y privadas como Fasa, Iberdrola y el Grupo Antolín Irausa.

La creciente labor científica de las cuatro universidades de la Comunidad, las exigencias de la industria y la competitividad de los mercados internacionales son los factores que han propiciado la creación de la red de centros tecnológicos asociados, un proyecto puesto en marcha en 1992 con el fin de impulsar la investigación aplicada en Castilla y León, potenciar la actividad investigadora y evitar la dispersión de esfuerzos coordinando a los diferentes sectores implicados.

El sistema Retecal supone un avance en el proceso de racionalización de la oferta tecnológica de Castilla y León, así como un instrumento fundamental para la elaboración del Plan Tecnológico Regional. Retecal cuenta además con una red telemática, un sistema que permite a los empresarios conocer de forma rápida las actividades y la oferta de servicios de los centros integrados en la red.



Plan Tecnológico Regional

Otro de los grandes proyectos de la Consejería de Industria para la presente legislatura es el Plan Tecnológico Regional, en cuya elaboración participan, entre otros, la Agencia de Desarrollo Económico (ADE) que dirige Roberto Escudero.

El Plan Tecnológico de Castilla y León, con un presupuesto de 60 millones de pesetas, está financiado con recursos de la UE y existe un calendario comunitario que obliga a tenerlo elaborado dentro del próximo ejercicio.

"El Plan Tecnológico constituye el marco de actuación de desarrollo de la tecnología. Marca o define las necesidades tecnológicas de la región, establece la oferta tecnológica, establece los criterios de desarrollo y las fórmulas de impulsión de la oferta tecnológica. Es un instrumento de trabajo que acota y define, que racionaliza las actuaciones del sector

público en materia de tecnología y las posibilidades de trabajo coordinado entre las diferentes administraciones", añade el director de la ADE.

El papel de la Agencia de Desarrollo Económico en la elaboración de este plan se ciñe a apoyar su formulación, poniendo a disposición los medios humanos, financieros y técnicos necesarios para favorecer la calidad y la rapidez en la elaboración de citado plan.

"Hay una estructura de seguimiento en cuanto a los contenidos por parte de la UE. Ya tenemos un primer borrador donde se recoge la situación sector por sector y el desarrollo tecnológico que han alcanzado. El borrador ya ha sido cursado a las diferentes consejerías para que introduzcan las correcciones que consideren oportunas", según declaraciones de Roberto Escudero.

El paso siguiente es la constitución de una asamblea —donde estarán representadas las universidades, empresas, consultores, expertos de reconocido prestigio, etc— con

la misión de transferir al plan las sensibilidades, exigencias o las expectativas que existen en cada uno de estos ámbitos. Finalmente, añade Roberto Escudero, "habrá que que constituir junto a esta asamblea de representación de los diferentes sectores públicos y privados una especie de comité de dirección con funciones ejecutivas que ponga en marcha la realización del propio plan". Castilla y León es una de las ocho regiones europeas (cuatro regiones objetivo 1 y otras cuatro objetivo 2) que van a realizar un plan tecnológico regional con el apoyo de las direcciones generales XIII y XIV (Explotación de Resultados y Política Regional) de la Comisión Europea. Este plan consiste en la realización de un estudio sobre las necesidades tecnológicas del tejido productivo y sobre la oferta tecnológica de las empresas, universidades y centros de investigación. En este plan el Parque Tecnológico de Boecillo participa en los grupos de trabajo y es el responsable de la realización de los gastos relacionados con el mismo.

EL BAZAR DE LOS peculiares peces, toros y avestruces

Peces de colores, patés de cordero, trufas exportables, avestruces zamoranas o toros a la fresca. Son sólo algunos ejemplos de lo que da de sí la osadía y originalidad de varios empresarios «peculiares» que han traído a Castilla y León proyectos y mercancías cuya

gracia y rentabilidad

radica en lo

imposible, en lo

imaginativo y

arriesgado de su

explotación.

LAUDE BLANCO DE ANA.

Kazuya Ishiduka es un hombre atrevido. Un japonés que cría peces de colores en la localidad soriana de Medinaceli bajo el «castellano» título de «Gold Fish Japan». Unas antiguas salinas han sido el lugar elegido para ubicar su piscifactoría que, aunque en fase de pruebas —ya que está adaptando el sistema nipón a Soria—, funciona desde hace cinco años y de ella salen siete variedades de peces de colores, habituales en los acuarios caseros. El clima —afirma— no es un problema para sus peces, que soportan temperaturas entre 3 y 28 grados.

Desde las instalaciones de la «Gold Fish Japan», que regenta la familia de Kazuya Ishiduka, se venden peces a El Corte Inglés. Ishiduka dice que hay pocas piscifactorías de este tipo «porque hay que trabajar todos los días, incluidos los de fiesta. No te puedes escapar».

También en la provincia de Soria, en Villaciervos, se encuentra una empresa dedicada al cultivo de trufas. Del subsuelo de una finca de 600 hectáreas salen cada año unos 2.000 kilos de este hongo. Además, desde finales de 1994 Gransur figura en la relación de explotaciones de agricultura ecológica, un sello distintivo que garantiza la ausencia de tratamientos químicos en la tierra.

Esta explotación, «la más extensa del mundo» según el director, Pedro Carbajo, funciona desde hace 25 años y en ella trabajan 9 personas. Para la recolección de las trufas, que nace en las raíces de las encinas, se utilizan diez perros adiestrados.

La «cosecha» de Villaciervos se comercializa desde Navaleño, a través de una empresa asociada a la finca, con destino a Francia, Italia y Japón. «En España se consume muy poco, sólo un dos por ciento», afirma Carbajo. Este manjar, cuyo precio alcanza las 60.000 pesetas kilo, se utiliza fundamentalmente para condimentar patés, aunque una mínima parte va a parar a los «platos estrella» de los restaurantes de postín.

Y patés, quizá condimentados con trufas sorianas, es lo que hacen en Villamartín de Campos (Palencia) los tres hermanos De Prado, que se trajeron de Francia la idea y tras mezclar y probar cantidades e ingredientes dieron con la fórmula mágica del paté de lechazo. Eso ocurrió en 1992, tres años después de haber puesto en

marcha su empresa, «Selectos de Castilla».

«Nosotros hacíamos paté de pato —explica Manuel de Prado— pero veíamos que el pato no entraba en los restaurantes de esta zona, en cambio el lechazo sí y en una cena con representantes de la cooperativa de lechazo churro surgió la idea de hacer algo con asadura de cordero».

Los hermanos De Prado están satisfechos no sólo porque hayan multiplicado por diez la producción de su empresa y porque exporten a Alemania y Japón sino también porque «el paté de lechazo se ha convertido en algo típico de Palencia, incluso se vende en la Feria Internacional de Turismo (Fitur) como un producto representativo de la provincia». «En Francia —añade— no vendemos porque creen que comer lechazo es un crimen, allí se consume cordero pascual».

AVESTRUCCES

Llevar a la comarca de Aliste, en Zamora, un trozo de sabana africana es el objetivo de un empresario asturiano que quiere instalar en Figueruela de Arriba una granja de avestruces. Está convencido de su rentabilidad y en ese pueblo se dan las condiciones climatológicas propicias para llevarlo a cabo. Pero de momento es sólo un proyecto porque aún no dispone de una finca con la extensión suficiente (necesita más de 10 hectáreas).

Uno de los defensores de esta iniciativa es José Luis Estévez, concejal y ex alcalde de Figueruela, quien asegura que «del avestruz se aprovecha todo, desde la carne hasta el pico, las uñas, las plumas y la piel, que es carísima».

Como prueba de que se trata de un negocio interesante Estévez señala que hace cinco años en Estados Unidos sólo había una granja de avestruces «y ahora tienen más de 7.000 explotaciones, y también las hay en Israel, Portugal, Canadá y Francia».

MUEBLES DEFINITIVOS

El sector de las fábricas de muebles es amplio y conocido, pero hay un apartado al que casi nunca se hace publicidad y muy pocas veces se cita, el de la fabricación de ataúdes, piezas que «no son más que cajones de madera».

Las diferencias entre este tipo de fábricas y las de otros muebles son mínimas, según el

presidente de «El Nazareno», empresa dedicada a la fabricación de cajas mortuorias. Se emplean los mismos materiales —maderas, aglomerados— y las mismas máquinas. La peculiaridad está en el uso.

Hace unos años la Cámara de Comercio de Valladolid elaboró un catálogo en el que se recogían las empresas interesadas en ex-

portar sus productos, esta fábrica de ataúdes de Medina del Campo incluyó sus datos «pero la idea no cuajó porque de momento con el mercado nacional es suficiente». Aunque Castilla y León es una de las regiones donde menos fábricas hay, de aquí salen ataúdes «para todo el territorio nacional excepto para Cataluña y Levante».

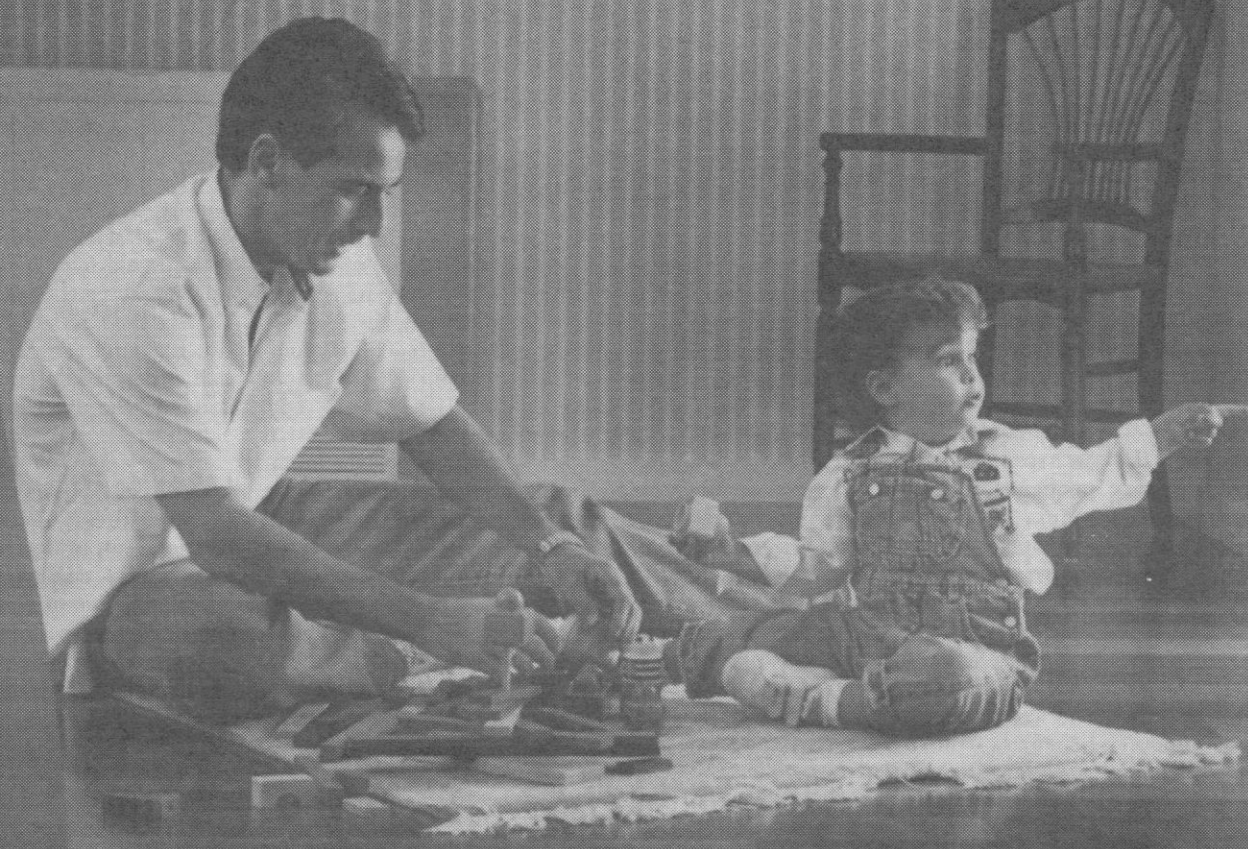


Toros a la fresca

A las dehesas de Castilla y León, uno de los lugares con más rancia tradición en la cría y producción de toros de lidia, se ha unido el páramo más septentrional de la provincia de Burgos. Allí una nueva ganadería conserva la casta y bravura de este mítico animal bajo las latitudes, temperaturas y altitudes más «peculiares». Criar el toro bravo en la ganadería más septentrional de España bajo un largo invierno con fuertes heladas y a 1.050 metros de altura es el reto empresarial al que recientemente se ha lanzado el burgalés Antonio Bañuelos. De él partió la idea de comprar en 1993 reses procedentes de los hierros de «Torrestrella» y «Torrealta» para que en los gélidos días del mes de febrero del

pasado año naciera el primer ejemplar de la ganadería «Antonio Bañuelos», nacimiento que demuestra que el toro de lidia «se ha aclimatado perfectamente» a las faldas del páramo de igual forma que lo hace en las más de 225 explotaciones ubicadas en las provincias de Salamanca, Ávila y Valladolid. Si el frío y la altura modifican sustancialmente la vida, alimentación y reproducción de los 60 machos y 130 hembras que actualmente pastan en la finca «La Cabañuela», también tienen una buena ventaja que el tiempo y las tardes de toros dirán: los astados de «Antonio Bañuelos» pueden ser una buena prueba para aquellos ganaderos que empiezan a pensar en buscar lugares donde la sequía no azote tan fuerte como en los últimos años. Un peculiar reto...

Utilizando la Tarifa Nocturna ahorrará hasta un 55% en calefacción y agua caliente



Contratar la Tarifa Nocturna significa un descuento del 55% del coste de la energía eléctrica consumida durante la noche y un recargo del 3% durante el día. Instalando un sistema de calefacción por acumuladores con capacidad adecuada a las habitaciones que tenga que calentar, puede trasladarse a la noche la mayor parte del consumo de electricidad en calefacción, disfrutando de un calor confortable las 24 horas del día. Igualmente, un termo acumulador de capacidad suficiente para el consumo familiar, le permitirá disponer de agua caliente a un precio extraordinariamente reducido. Medidas como ésta, además de suponer un ahorro en su factura de la luz, contribuyen a no malgastar la energía y a conservar así mejor nuestro medio ambiente. Haga un buen uso de la energía que le proporciona confort. Y si lo desea, llámenos y le enviaremos de forma gratuita un montón de buenas ideas contenidas en la **Guía IBERDROLA** para un buen uso de la energía eléctrica. Es una buena idea.

901 22 33 33
Pida su Guía gratis a este teléfono

IBERDROLA
La luz de cada día



A IMAGEN y semejanza

LAUDE BLANCO DE ANA.

Somos parecidos, casi iguales. Si un producto triunfa en una ciudad de 300.000 habitantes es casi seguro que cosechará los mismos éxitos en otra ciudad de 300.000 habitantes. En el sector comercial hay claros ejemplos de ello: las franquicias, un sistema de venta en el que participan una empresa en posesión de una fórmula mágica, innovadora y rentable y una persona que quiere montar un pequeño negocio.

Este sistema de venta fue una invención de la General Motors que en el periodo de entreguerras organizó una cadena de distribución ante la imposibilidad de vender sus productos sin violar la ley anti-trust. La General Motors enseñó técnicas comerciales a unos vendedores a los que concedió la venta exclusiva en un territorio a cambio del pago de cierta cantidad de dinero.

En Europa el arranque definitivo de este sistema de venta no se produjo hasta 1970. En España la primera empresa que se expandió mediante franquicias fue "Hilaturas Prouvost", seguida de Prenatal. En la década de los 80 se produjo un espectacular aumento del número de empresas franquiciadoras, pero muchas de ellas fracasaron porque carecían de un buen soporte, "les salió mal la copia del modelo", según explica el gerente de la Asociación Española de Franquiciadores, García de los Ríos.

En los tres últimos años se ha multiplicado el número de empresas franquiciadoras hasta llegar a las 300 que existen en España actualmente —ninguna de ellas de Castilla y León—. El número de establecimientos abiertos ronda los 25.000 y el negocio generado

representa el 4 por ciento del comercio minorista (en Estados Unidos el porcentaje asciende hasta el 50 y en Francia suma el 13 por ciento).

Castilla y León es "territorio franquiciable", receptor de un modelo que se presenta como solución para el pequeño comercio frente a la competencia de las grandes superficies, aunque aparece el inconveniente de la escasa población: las empresas suelen buscar núcleos superiores a 100.000 habitantes, si bien en algunos casos "se conforman" con 50.000.

"El comercio está atomizado y necesita asociarse para defenderse. En España la calidad de los servicios es una asignatura pendiente y también ahí la franquicia es una solución", asegura José Ros Mediano, asesor de la Asociación Nacional de Franquiciadores.

LA MULTIPLICACIÓN

La fórmula de la franquicia se aplica a todos los productos imaginables, desde alimentación y comida rápida

hasta mensajerías, peluquerías, asesores fiscales, calzado, seguros, tintorerías... cualquier negocio que reúna los requisitos de innovación y solvencia probada.

Actualmente no existe un registro de franquicias, por lo que resulta imposible saber cuántas empresas trabajan en este sector, ya sea como franquiciadoras o como franquiciadas, éstas aparecen inscritas como pequeño comercio.

Según los datos de la Cámara de Comercio de Valladolid, las franquicias despiertan interés entre quienes quieren montar un pequeño negocio, pero existe un gran desconocimiento. Las personas que solicitan información a la Cámara suelen ser jóvenes —en torno a los 30 años—, universitarios, personas que poseen un local comercial o bien quienes desean cambiar de negocio.

Las ventajas que ofrece la franquicia (para el franquiciado) frente a un negocio independiente son de índole financiera, comercial y de gestión.

¿Normas?

En España no existe en la actualidad una legislación específica sobre franquicias, aunque, según José Ros Mediano, es de aplicación la normativa de la Unión Europea sobre qué requisitos deben cumplir los contratos para ser válidos, "por tanto no puede decirse que falte legislación al respecto".

La próxima Ley de Comercio incluirá un apartado dedicado a este sistema de venta —se incluyó durante la tramitación del texto en el Senado—. Según Ros Mediano, esa Ley es el marco adecuado "porque los franquiciadores son comerciantes, pero no se pretende regular es la franquicia como tal sino el ejercicio de la actividad".

La Asociación Nacional de Franquiciadores destaca que exige a sus miembros, 42 empresas, el cumplimiento de un código deontológico que gira en torno a los conceptos de "transparencia y profesionalidad". Se pretende así evitar los fraudes y el uso incorrecto de la denominación de franquicia.

El código deontológico de la Federación Francesa de Franquicia establece que un empresario sólo podrá considerarse poseedor de un sistema de franquicia cuando posea al menos tres tiendas pilotos con dos años de funcionamiento cada una de ellas.

Franquicias: un modelo para explotar fórmulas mágicas.

Según un informe de la Dirección General de Comercio Interior del Ministerio, resulta más fácil acceder a los créditos, se reduce la competencia, beneficios derivados de la imagen de la marca franquiciadora, asistencia del equipo comercial.

El capítulo negativo lo integran, según este informe, "aspectos de carácter psicológico ya que el franquiciado pierde cierto poder de decisión respecto a la que tendría en una actuación individual pero a cambio gana seguridad".

"Para que una franquicia funcione son fundamentales la seriedad y las buenas relaciones entre franquiciado y franquiciador porque su suerte está unida", afirma el jefe del departamento de Comercio de la Cámara de Valladolid, Ezequiel Arribas, quien advierte que el desmedido crecimiento de este sistema tiene una desventaja: aumenta el fraude.

LAS EXIGENCIAS

Los empresarios que quieran lanzarse a la aventura de extender su marca por todas las ciudades posibles necesitan cumplir con una serie de requisitos, escritos o no, para que su proyecto tenga éxito. Según el informe de Comercio, la primera exigencia es estar en posesión de un "saber hacer", conocer un método de fabricación o comercialización de bienes que se hayan desarrollado con éxito.

El franquiciador debe poseer unos signos distintivos como nombre comercial, rótulo, marca, elementos decorativos, diseños, slogans, música, en definitiva, todo aquello que permita a la clientela de cualquier lugar reconocer su producto.

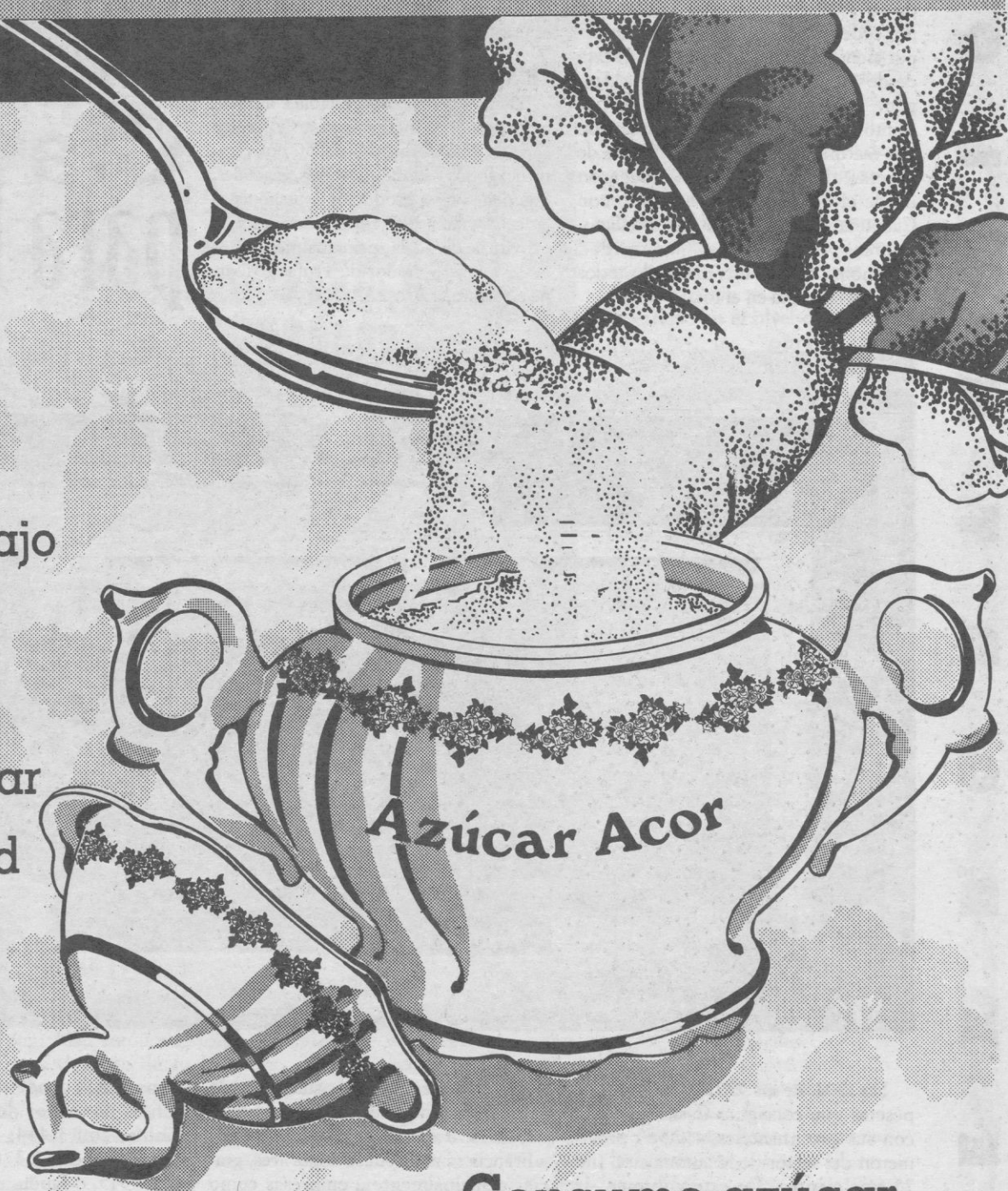
Una vez que se ha probado la eficacia del proyecto en las tiendas piloto es necesario que el franquiciador pueda transmitir su "saber hacer" —generalmente mediante formación en esos centros piloto— y sus signos distintivos —cuestión jurídica— a las personas seleccionadas para hacerse cargo de la franquicia.

Por último, el franquiciador tiene que actualizar continuamente su forma de hacer e informar al franquiciado, ya que la relación entre ambos no puede limitarse al "suministro de mercancía", tiene que haber información sobre todos los aspectos de interés (reglamentaciones de tipo sanitario, legal, fiscal, lanzamiento de nuevos productos, apertura de comercios competidores).

azúcar ACOR

ALIMENTO SANO Y NATURAL

El Azúcar ACOR
es un producto
de nuestra tierra,
resultado del trabajo
y preocupación
constante de sus
gentes por alcanzar
una mayor calidad
en sus niveles de
alimentación



Consume azúcar.
Es un consejo de ACOR.

Sociedad Cooperativa
General Agropecuaria



OFICINAS CENTRALES: 350400
Pº Isabel la Católica, 1 350522

FABRICA DE VALLADOLID: 250854
Ctra. Cabezón, km. 4 250858
Alcoholera 250900

FABRICA DE OLMEDO: 600076
Ctra. Nacional 601, km. 154 600022



Pónle azúcar.

MERCADO EXTERIOR: El sector de automoción supone para la región el 73% de las ventas fuera del país.

MONTSE CARREÑO.

Las exportaciones castellano-leonesas han presentado una evolución muy positiva en el sexenio 89-94, experimentando un incremento medio anual en torno al 21 por ciento, frente a un 14 por ciento de incremento medio de las nacionales. El sector automoción, tanto lo que es fabricación de automóviles como la industria auxiliar, domina las exportaciones de la Comunidad, con un porcentaje del 73 por ciento sobre el total, según datos facilitados por la Sociedad Exportadora Castellano-Leonesa (EXCAL).

Castilla y León, que inició el periodo en 1989 como séptima Comunidad por orden de exportaciones con un 4,5 por ciento del total nacional, es la sexta desde 1992 (año en que superó a Aragón), y en 1994 ya aportó el 6,12 por ciento de la exportación española, con una facturación de 599.202 millones de pesetas, de los que 302.397 llegaron desde el mercado francés. Junto con Cataluña y Extremadura, la castellano-leonesa es la única Comunidad Autónoma que ha incrementado todos los años su cuota en el total.

no sólo se dediquen a hacer incursiones esporádicas, para que las fluctuaciones de las grandes industrias no se noten demasiado en el resultado final de las exportaciones".

El destino más habitual de los productos de Castilla y León ha sido Francia, debido al gran peso del sector de la automoción en la economía regional. Este mercado absorbe un 50 por ciento del conjunto de exportaciones de la región (302.397 millones) y en torno a un 25 por ciento de las agroalimentarias. Si bien, hasta el año 92 estas exportaciones aumentaban continuamente, llegando al 30 por ciento del total, a partir de entonces las ventas se estancaron, pasando a un 16 por ciento.

TRUFAS Y SETAS DE SORIA

Dentro de las exportaciones agroalimentarias a Francia, destacan el sector cárnico, que ocupa más del 50 por ciento del total, y el de conservas vegetales, que tiene como productos protagonistas las setas y las trufas exportadas desde la provincia de Soria, principalmente por el Grupo Exportador de Trufas Irribarne Arotzarena Arotz SA.

En el capítulo de vinos, que viene significando un pequeño porcentaje del total de exportaciones vinícolas de Castilla y León, Francia absorbe entre un 2 y un 4,5 por ciento, que en su mayoría corresponden a las Bodegas Vega Sicilia SA, lo que da una idea del tipo de vino que demanda el mercado francés. Sin embargo, en el año 1994 las exportaciones de este capítulo se multiplicaron por 10, pues se pasó de una facturación de 73.123 millones de pesetas en 1993 a 724.000 en 1994.

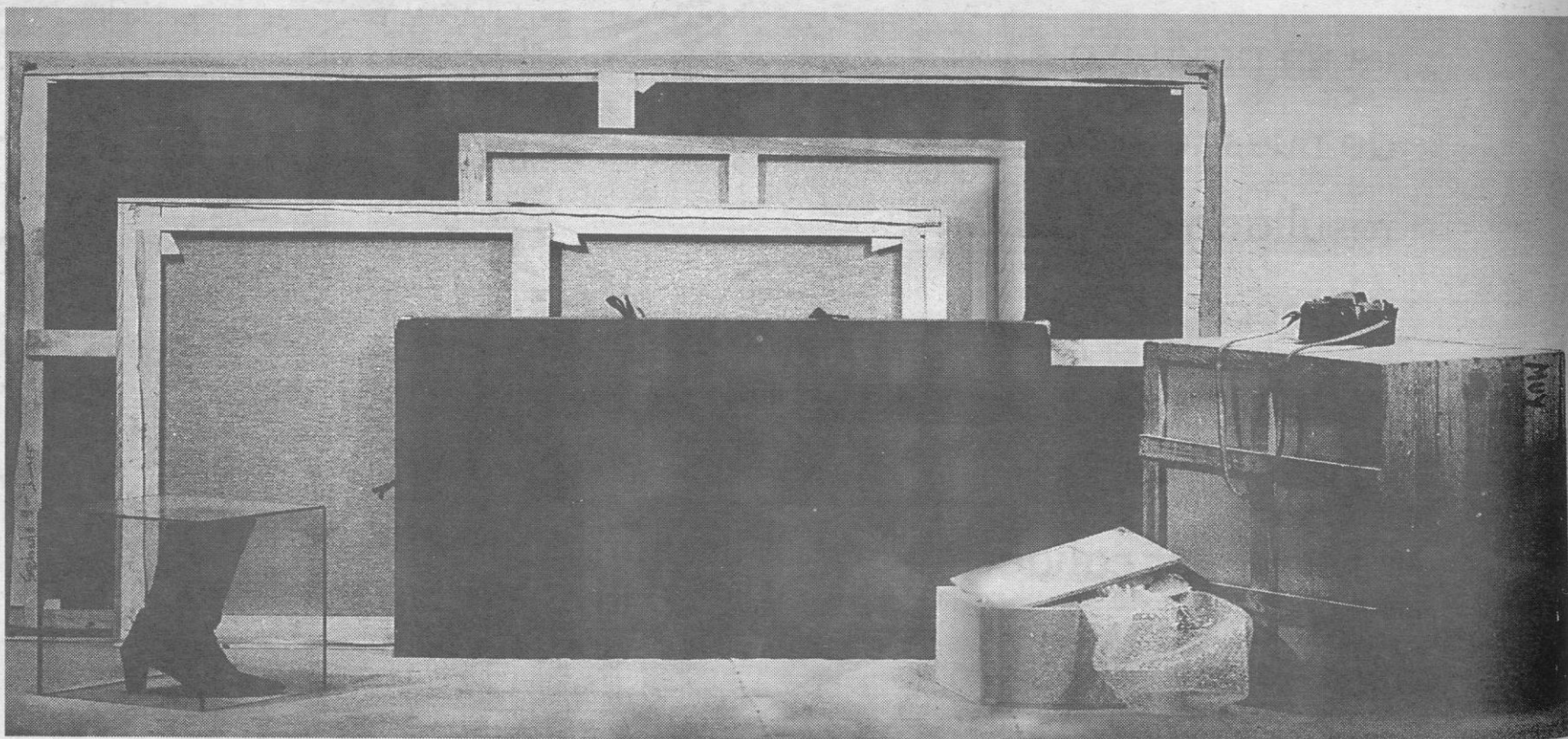
Aunque los mercados de Europa occidental absorben casi la totalidad de las exportaciones castellano-leonesas (en Italia se facturan 77.244 millones de pesetas, en Portugal 69.931 y en Alemania 29.005), los productos de la Comunidad también llegan a países

empuje en la Comunidad castellano-leonesa", el cual consiguió en 1994 una facturación de 35.426 millones de pesetas. De esta cantidad, 15.480 millones correspondieron a exportaciones de productos agroalimentarios frescos y 19.946, a transformados.

Por primera vez en 1994 se exportaron más productos transformados que frescos, lo que significa que el valor añadido quedó en la Comunidad. Las primeras estimaciones hacen pensar que en 1995 las ventas de agroalimentarios transformados llegarán a los 30.000 millones, y en las previsiones de Excal está la posibilidad de llegar a los 100.000 millones en los próximos años.

Las galletas de Palencia (Fontaneda, Siro o Gulló) o los embutidos de Burgos (Campofrío) aportan la mayor parte de

Claves para la exportación



En 1994, de los 599.202 millones de pesetas que consiguió Castilla y León con sus exportaciones, 437.560 provinieron del sector de la automoción (un 73 por ciento). De este volumen, la participación de F.A.S.A. RENAULT supera ampliamente todos los años el 50 por ciento.

Esta situación no deja de ser preocupante, según el gerente de Excal, Javier Casanova, "porque se trata de un sector el de la automoción dominado por multinacionales, cuyas decisiones de inversión dependen de factores exógenos, además es un sector muy sensible a la coyuntura económica mundial y a los cambios en su equilibrio, lo que puede ser peligroso en el caso de que se diera una recesión mundial en este sector o cambios económicos que decidieran el traslado de la industria a áreas con menos costes de productividad".

Para Casanova, "sería bueno fomentar un tejido de empresas de tamaño medio con mercados estables en el exterior, que

En cuanto a las exportaciones de cárnicos hay que diferenciar un periodo, de 1990 a 1992, en el que las ventas a Francia se multiplicaron por tres, gracias principalmente a empresas como Mozarbez SA, que pasa de exportar 344 millones a 885; Fribierzo, que pasa de 14 millones a 524; a Cipriano Hernández SA, que pasa de 3,7 millones a 278, o a la Conservera Campofrío, que duplica sus cifras de exportación.

En un segundo periodo, de 1992 a 1994, las exportaciones a tierras francesas se estancaron, ya que aunque el sector de embutidos multiplicó por tres sus ventas, el de carne fresca disminuyó bastante.

La presencia del subsector lácteo en Francia, por otra parte, es casi testimonial por ser éste un mercado bastante difícil. Las exportaciones lácteas están ocupadas mayoritariamente por Leche Pascual SA, que pasó de unas ventas en 1990 de 1.269 millones de pesetas a 518 millones en 1993, lo que significa una disminución del 59 por ciento.

como Israel, donde en 1994 se hicieron ventas por valor de 3.619 millones; China, con 3.414; Irán, con 2.987; Eslovenia, con 2.378; Corea del Sur, con 1.515, o Japón, con 1.199 millones de pesetas. Castilla y León, además tuvo un volumen de ventas con los Estados Unidos de 10.020 millones y con Canadá, de 2.802 millones de pesetas, entre otros. En opinión de Javier Casanova, los empresarios castellano-leoneses deberán mirar en un futuro hacia los mercados de Europa del Este y de Iberoamérica, por el gran potencial que pueden poseer para absorber los productos de la región.

LOS AGROALIMENTARIOS TRANSFORMADOS, A LA CABEZA

Según el director de la Sociedad Exportadora de Castilla y León (Excal), dejando de lado el volumen económico que suponen las exportaciones del sector de la automoción, "el agroalimentario es el que tiene mayor

la facturación que, por este concepto, se consigue en los países extranjeros.

"La promoción es la clave, según el director de Excal, para afianzar nuestros productos fuera de las fronteras españolas". La Sociedad Exportadora de Castilla y León, financiada por la Junta para ofrecer servicios a los empresarios, se encarga de organizar la participación de los industriales de la Comunidad en las ferias internacionales, como Tavola en Bélgica, Mondial du Vin en Bruselas, Cibus en Parma o Vinova en Viena, entre otras.

Asimismo, esta sociedad participada por la Junta canaliza la formación de los empresarios para que puedan ser más competitivos en los mercados extranjeros. La forma de los productos o del empaquetado, así como su tamaño, son cuestiones que pueden hacer que una mercancía se compre más o menos en un país y la mayoría de las industrias de la región, de tipo familiar, no tienen posibilidades de acceder a esta información.

En un suplemento sobre «Nuevas tecnologías y desarrollo empresarial» en Castilla y León se

hacía obligado recalar en una empresa de la

región que pueda

servir a modo de

ejemplo por el

desarrollo

tecnológico

alcanzado para

competir con las

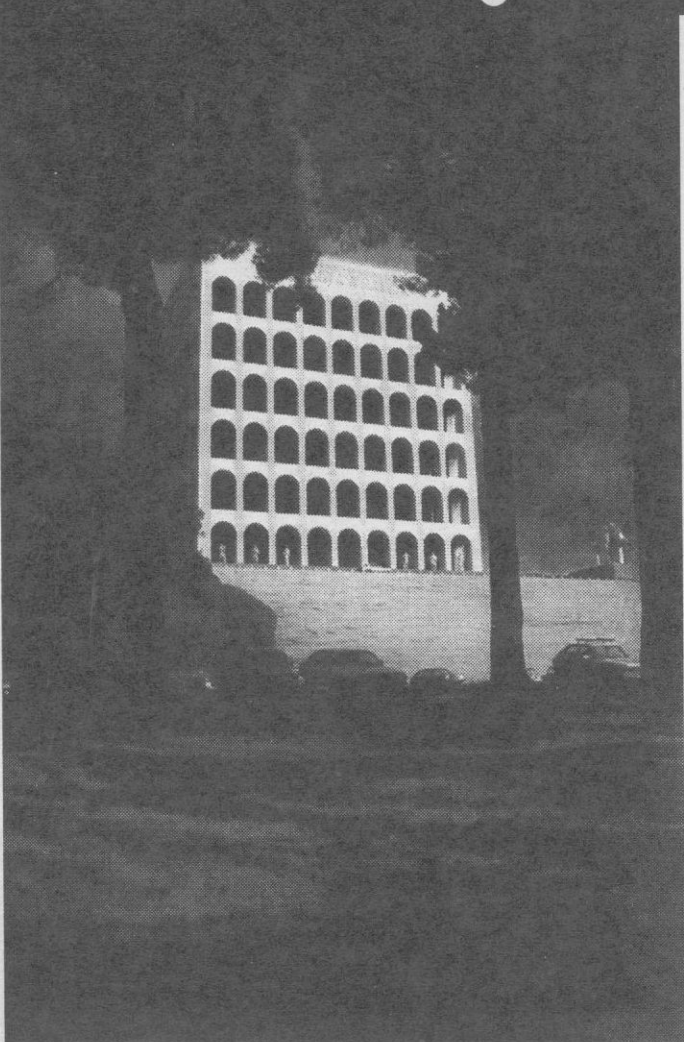
empresas

nacionales de su

sector. Es el caso de

COLLOSA.

contra viento y marea



G. A.

Las grandes cifras presupuestarias del Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente (MOPTMA) son inversión vedada para las constructoras de Castilla y León que poseen capacidad y medios para realizar obra civil en la región. La pérdida de este mercado y la dificultad para mantener el puesto en un sector fuertemente competitivo, incrementa el riesgo de que a medio plazo la obra pública con sello regional pueda desaparecer.

Construcciones y Obras Llorente (Collosa), firma líder de obra civil en la región, ejemplifica la falta de participación en obra oficial estatal de las firmas regionales. Durante 1994 esta constructora, que tiene una capacidad de ejecución con recursos propios de 5.000 millones de pesetas y 200 empleados directos, no ha recibido ni un solo contrato del ministerio que actualmente dirige José Borrell, a pesar de que durante este año licitaron a 56.000 millones de pesetas.

Las astronómicas inversiones que suponen estas obras, hacen de éste el mercado natural de las grandes empresas nacionales, provocando que el resto quede apartado de aproximadamente el ochenta por ciento de la contratación pública del MOPTMA y viva a expensas de las consejerías inversoras (Fomento, Medio Ambiente y Agricultura).

“Estamos viendo cómo se nos reduce nuestro mercado de trabajo, cuando tenemos la suficiente preparación para la realización de la mayoría de las obras por tecnología suficiente y demostrada”. Alejandro Llorente, director general de Collosa, parte de la premisa de que la obra civil es sencilla de realizar para una empresa con una capacidad técnica y humana competitiva.

“El problema es determinar unos criterios de proporcionalidad en el volumen a contratar que tengan en cuenta la experiencia en el sector, los recursos propios —tanto humanos como técnicos—, la implantación en la zona, la calidad ofrecida y la reducción de costes de conservación en las obras anteriores”. El objetivo último: establecer su mercado natural en Castilla y

León al igual que ocurre con otras constructoras en sus regiones de origen.

“Los empresarios de la región consideramos la obra como propia —añade— y la realizamos con la mayor calidad defendiendo nuestros intereses pero también por los de nuestra comunidad autónoma. Cada día pasas delante de lo que has hecho y te sientes orgulloso o decepcionado con ello porque es tuyo. En cambio, los que vienen de fuera, construyen y se van”.

El déficit de infraestructuras en la región y el freno a las inversiones previstas en los presupuestos del MOPTMA no favorecerán la situación que actualmente vive la construcción regional. “El hecho de que trabajemos en una región con carencias en infraestructuras nunca es una ventaja para las constructoras ya que, cuanto más dotados estemos, mayor será la inversión privada en el sector”.

Las previsiones presupuestarias nacionales para 1996 muestran que el sector de las obras públicas está con el freno echado. Esta reducción, en torno a un 1,6 por ciento de

este capítulo (aproximadamente 680.000 millones de pesetas), tampoco favorecerá una mayor participación en estos proyectos de las constructoras regionales.

CALIDAD

Tras cincuenta años de experiencia empresarial, haber trabajado en la conversión de caminos vecinales en carreteras en los años sesenta y construir actualmente uno de los tramos de la autovía León-Burgos, entre otras realizaciones, Collosa ha apostado al igual que sus hermanas mayores de ámbito nacional por la diversificación de sus actividades aunque, a diferencia de ellas, dentro del propio sector de la construcción.

Si las nacionales apuestan por negocios ajenos a la construcción como la recogida de basuras, el control de tráfico, el alumbrado público, la electrificación de ferrocarril o la explotación de hoteles, casinos o campos de golf, la principal constructora de carreteras de Castilla y León ha optado por una política de calidad que consolide su competitividad en el mercado.

La estructura de aseguramiento de la calidad pivota sobre la seguridad y el medio ambiente. Seguridad para los que realicen esa obra y los usuarios que la disfruten —con lo que implica de conservación de cara al futuro— y medio ambiente, ya que “la obra pública —explica Llorente— es un trabajo muy agresivo con nuestro entorno natural por lo que aplicamos nuestra política de calidad en el nivel de acabado de las obras, las restauraciones en los lugares más agredidos y el cuidado del entorno”.

Seguridad, durabilidad y respeto por el medio natural pueden peligrar con una reducción excesiva en los costes de construcción que pueden acarrear futuros costes de conservación a medio plazo, de accidentabilidad que paga la sociedad y de ejecución. A estos costes se une el acceso de nuevas empresas al mercado con pocos recursos, sin capacidad técnica ni financiera, y la voracidad de la gran empresa de ámbito nacional por todo tipo de obra que luego subcontratará al mejor postor.

Llorente ha buscado en la calidad una cultura de la empresa que impregne tanto a sus responsables como al último operario. Su filosofía incluye la estabilidad del marco laboral. “La calidad también radica en una contratación estable que permita la formación continua del operario y el profesional de una forma estable dentro del mercado laboral”.

El Sistema de Aseguramiento de la Calidad comenzó a aplicarse en Collosa a finales de 1992, fue desarrollado en un manual que recibió el Premio Nacional de la Calidad al siguiente año y ha ido implicándose en las secciones (construcción de carreteras, medio ambiente, edificación residencial e industrial y conservación de vías) y el personal de la empresa.

La proyección de esta idea ha tenido su culminación con la obtención del Certificado de Calidad AENOR que concede la Asociación Española de Normalización de Calidad, reconocimiento oficial que sitúa a Collosa a la altura de un reducido grupo de constructoras que cuentan con esta distinción a nivel nacional.

Al servicio de Avila y su provincia



CAJA D AHORROS
D AVILA

MAGNATES DEL BALÓN

DE LOS DESPACHOS
al
estadio

ALEJANDRO FIERRO.

Mariano Rodríguez confiesa que llegó al baloncesto por casualidad. Conocía los fundamentos básicos de este deporte, pero su afición no le llevaba más que a presenciar algunos partidos, sólo los más importantes, y por televisión. Pero hace dos años recibió una llamada de auxilio de un pequeño equipo de ámbito provincial, el Club Baloncesto La Armuña. Sus directivos le solicitaban ayuda económica para que los chavales pudieran seguir practicando deporte.

Mariano Rodríguez, propietario de una de las principales empresas constructoras de Salamanca, se hizo cargo del equipo. La bola de nieve comenzó a rodar y, transcurridas únicamente dos temporadas, el Club Baloncesto Salamanca se codea ya en la ACB con equipos de la talla del Real Madrid, Barcelona, Estudiantes y los demás grandes de este deporte.

El empresario salmantino no acaba de asumir esta situación: "Jamás me imaginé que llegaríamos a donde estamos. El día del ascenso pensé que era una broma. Esto era un divertimento, una ayuda para los chavales, y mira..."

Ahora, con cerca de 2.500 socios y una afición que llena el polideportivo municipal cada partido, Mariano Rodríguez se plantea la situación de forma diferente —aunque sigue considerando al club como "una empresa familiar"— y admite que, con el tiempo, se ha enganchado al baloncesto. "Aunque sigo sin tener ni idea. Pero esto es lo de menos, porque cuento con el personal más cualificado y preparado posible", añade.

«HINCHAS» NUMERO UNO

El caso de Juan José Hidalgo es completamente opuesto. Ya había sido directivo de la Unión Deportiva Salamanca durante ocho años, antes de acceder a la Presidencia en 1985, además de figurar como socio desde hace 25 años. Su relación con el equipo tuvo unos principios mercantilistas. Hidalgo organizaba los viajes del club a través de la pequeña agencia de viajes que por entonces poseía.

Los caminos de ambas entidades fueron divergentes. Mientras el empresario levantaba el imperio turístico de "Air Europa" y "Viajes Halcón" la Unión Deportiva Salamanca se hundía en el pozo de la crisis económica y deportiva. Finalmente, Juan José Hidalgo se hizo cargo de la entidad y la sacó del hoyo de la Segunda B para situarla, diez años después, en Primera División.

"Me arrastraron las circunstancias. Había una masa social que exigía un cambio. Fue una época muy confusa, con muchos acontecimientos... Nunca pedí ser presidente. Ahora, después de aquellos sinsabores, estamos pasando un momento dulce y nuestro principal objetivo es luchar por consolidar el equipo a largo plazo", explica el empresario salmantino.

También fue una crisis económica y deportiva la que llevó a Marcos Fernández a ponerse al frente del Real Valladolid. La delicada situación del

Tienen en común ser tres de los mayores empresarios de la región y, a la vez, presidentes de los clubes deportivos más importantes de la Comunidad Autónoma. Viben tanto con una buena cuenta de resultados como con un gol de su equipo o una canasta triple sobre el pitido final. Sus negocios están sujetos a las fluctuaciones financieras del mercado al igual que sus equipos dependen de que una pelota entre en una portería. Juan José Hidalgo, presidente de la Unión Deportiva Salamanca, Marcos Fernández, del Real Valladolid, y Mariano Rodríguez, del Club Baloncesto Salamanca, son representantes de esa nueva raza de dirigentes deportivos, a caballo entre el agresivo hombre de empresa y el hincha más apasionado.

equipo

que atraviesa el equipo en 1992 obligó al Ayuntamiento, gobernado entonces por el socialista Tomás Rodríguez Bolaños, a pedir ayuda a un grupo de empresarios para reflotar la sociedad. De entre estos hombres de empresa, finalmente fue Fernández quien accedió al cargo de presidente.

Al igual que Mariano Rodríguez y Juan José Hidalgo, tampoco entraba en los planes de Marcos Fernández el convertirse en el máximo responsable de un club deportivo. Ahora, se califica como "el hincha número uno" y asegura dedicarle al Real Valladolid cerca de diez horas diarias de su tiempo, "si no físicamente, sí de pensamiento".

A los tres les une también un planteamiento empresarial a la hora de dirigir a sus respectivos equipos. Son conscientes de que buena parte del éxito se debe al hecho de que la pelota entre o no entre. No obstante, ninguno de ellos cree que se pueda lograr el éxito deportivo sin el éxito económico previo. "Van íntimamente unidos —señala Marcos Fernández—, e incluso me atrevería a afirmar que para que haya buenos resultados deportivos primero es necesario obtener resultados económicos".

UNA EMPRESA MÁS

Los respectivos presidentes de los dos principales clubes de fútbol de Castilla y León están convencidos de que sus equipos pueden generar beneficios, si bien aún están en una etapa de consolidación financiera, con un "modesto" presupuesto de 800 millones de pesetas cada uno. Un planteamiento empresarial y profesionalmente consolidado, además de la diversificación del negocio —«merchandising», ingresos por televisión, publicidad directa e indirecta...— son las recetas que proponen para lograrlo.

Juan José Hidalgo apunta también otra idea, motivada, sin duda, por la condición de recién ascendido del Salamanca. Cerrar los ascensos y descensos en la competición para que los equipos más débiles puedan consolidarse y tener opción a generar ingresos a largo plazo. En lo que sí están ambos de acuerdo es en que un club de fútbol ya no puede ser ese coto presidencialista de los tiempos de Santiago Bernabéu o Vicente Calderón. El futuro, afirman al unísono, está en las sociedades anónimo deportivas.

"No se pueden manejar sociedades de este volumen sin que haya un responsable accionarial. Los clubes que aún no se han transformado en sociedades anónimas se convierten en entidades ingobernables, con asambleas multitudinarias que someten al equipo a los dictados de la opinión pública. Un buen ejemplo de ello es el Real Madrid, que acabará convertido en sociedad anónima, al igual que el resto de equipos que todavía no lo son", asegura el presidente del Real Valladolid.

En la misma línea, Juan José Hidalgo argumenta que es necesaria una cabeza responsable y que los clubes van en esa dirección, aunque, en su opinión, "siguen existiendo equipos de esos de aquí no pasa nada". Buena prueba de ello es la polémica vivida este verano con el descenso del Sevilla y el Celta por la incompetencia —o desidia— de sus directivos para cumplir unos requisitos burocráticos.

El caso de Mariano Rodríguez es diferente. El baloncesto, tras la eclosión experimentada a mediados de los años 80, principalmente debido a los éxitos de la selección española, se encuentra en un periodo de transición, muy lejos todavía de ser un negocio rentable. No es algo que preocupe al constructor salmantino, a pesar de reconocer que parte de su patrimonio personal lo ha invertido en el club: "Nunca me he planteado el equipo como un negocio; además, tal y como está organizado este deporte en España es imposible obtener dividendos. Habría que seguir el modelo de la NBA: una liga blindada en la que los beneficios se repartan de forma alicuota".

• Mariano Rodríguez reconoce que llegó al baloncesto por casualidad. Su afición se limitaba a ver partidos por televisión.

• Marcos Fernández dedica diez horas al día al Real Valladolid, "si no físicamente, sí de pensamiento".

• Una crisis económica llevó a Juan José Hidalgo a hacerse cargo del Salamanca. Mientras el equipo se hundía, él levantaba su imperio turístico.



El mayor nivel de exigencia por parte de los consumidores, el creciente nivel de cualificación profesional, la consolidación de nuevos hábitos de consumo y, sobre todo, el «boom» en la ubicación de grandes superficies —ya instaladas en todas las provincias salvo en Soria, Segovia y Ávila—, son algunos de los factores que configuran la actual situación y el futuro inmediato del comercio castellanoleonés, sector que por su aportación al Valor Añadido Bruto (VAB) regional, cifrada en más del 12 por ciento, puede considerarse como la mayor «empresa» de la Comunidad, puesto que no en vano está formada por más de 85.000 profesionales.

SECTOR COMERCIAL

LA MAYOR EMPRESA de la región

I. PAGAZAURTUNDUA.

La necesaria evolución del comercio, entendido en sus parámetros actuales y considerado en muchos casos como un «sector refugio», es una obligación que ya nadie se atreve a negar. A pesar de su alta aportación al empleo

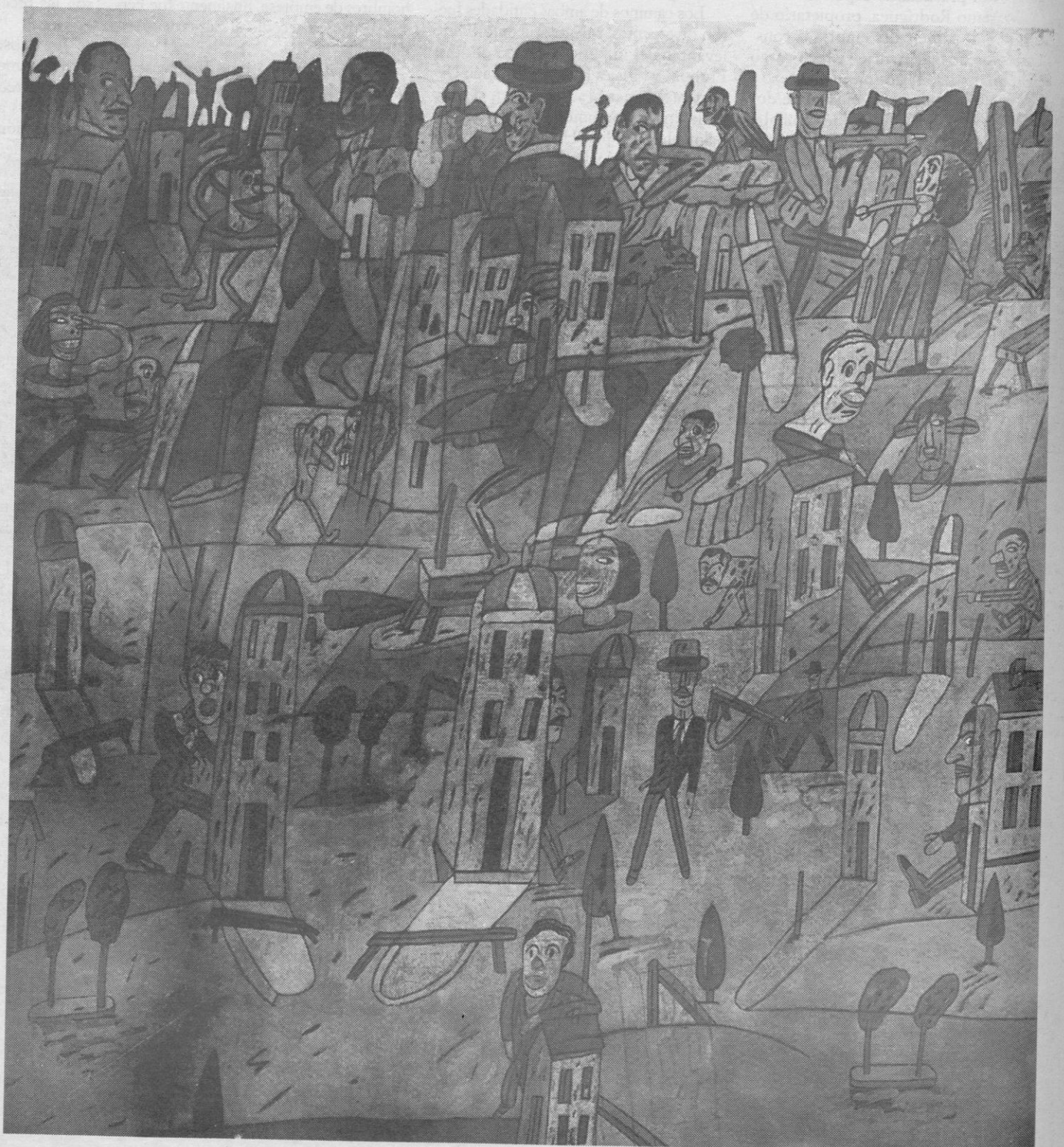
regional (un 14 por ciento del total en 1992, con 122.000 personas), la proporción de trabajadores por cuenta ajena es del 43,5 por ciento, frente a un 55 por ciento en el conjunto nacional. Además, los asalariados cobran una media de 1.744.000 pesetas, de las más bajas de España, país donde la can-

tidad se sitúa en 1.890.000 pesetas.

Por otro lado, en Castilla y León el fenómeno de las grandes superficies no es todavía tan «fuerte» como en otras comunidades, ya que según los últimos estudios de la Junta sobre hábitos de consumo, un 36 por ciento de los consumidores nunca compra en este tipo

de establecimientos (un 20 por ciento hace todo lo contrario y la tendencia es hacia arriba), mientras que un 58 por ciento sigue haciendo la compra todas las mañanas en las tiendas de siempre.

El director general de Comercio y Consumo de la Junta, Héctor García Arias, reconoce a Ical



Renovarse o morir

En el otro lado del hipotético mostrador sobre el que analizamos la situación del sector comercial, el presidente de la Confederación Regional de Comerciantes (Conferco), Raimundo González, valora positivamente el objetivo de la Junta de ordenar espacialmente el comercio con una ley equilibradora, pero advierte que junto al problema de la competencia de las grandes superficies hay que anotar el bajo consumo registrado en los últimos años —algo en lo que coincide con la Administración regional—, provocado a su juicio por la ines-

tabilidad del mercado laboral —nivel de paro— y las incertidumbres políticas que vive la sociedad española. “El ama de casa —explica— se retrae, a pesar de que las economías familiares se han saneado bastante, y eso lo han notado sobre todo en el subsector alimentario y en el de bebidas”.

González señala a Ical que un trabajador empleado en una gran superficie genera una media de 38 millones anuales, mientras que otro en un pequeño comercio no llega a los 10, “luego cada puesto de trabajo de ellos hace desaparecer cuatro en el sector”.

Hay más factores que suscitan la preocupación de los comerciantes, como por ejemplo la tendencia a la disminución en el número de autónomos y en la dimensión de los establecimientos, medida que entendida como número de personas ocupadas por local representa un valor de 2,20

empleados en Castilla y León frente a 2,57 a nivel nacional (siempre con referencia al año 92, fecha en que fue realizado un estudio base para la elaboración de un Libro Blanco del Comercio en Castilla y León).

Otro dato: Castilla y León es la quinta comunidad por la cola en cuanto a metros cuadrados dedicados a la venta por cada mil habitantes, con un total de 118,6, frente a 168 de la media nacional. Por detrás se encuentran únicamente Galicia (117), Castilla-La Mancha (113), Extremadura (91) y Navarra (83).

Para el presidente de los comerciantes de la región, lo más importante de cara al futuro es que el sector esté unido y bien formado para conseguir así hacer valer sus objetivos ante las administraciones. Renovarse o morir, que diría el clásico.

que el sector comercial está afectado por estas circunstancias novedosas, que han motivado una situación estructural ante la cual la Administración “ha trabajado con diligencia, liderando la modernización del comercio con actuaciones concretas que se van a ver aumentadas en años próximos”.

En este sentido, García Arias recordó que para 1996, aparte de la tradicional línea de créditos subvencionados para promoción comercial y asociación con fines comerciales, se presenta como primera novedad el apoyo al cambio generacional, con ayudas a fondo perdido de 50 millones ante un sector de edad avanzada e importante

LA LEY

La gran apuesta de la nueva Consejería de Industria para la ordenación espacial del comercio es el proyecto de Ley de Equipamientos Comerciales, primero que ha llegado a las Cortes regionales en la actual legislatura. Para Héctor García Arias, esta normativa pretende buscar el equilibrio en la oferta, “porque tan peligroso es tener un sector distributivo poco moderno como una distribución monopolista, porque el rey es el consumidor y hay que adaptarse a sus gustos cambiantes”.

Además, esta ley regulará la implantación de locales comerciales destinados a la venta directa del fabricante al consumidor, la venta en viviendas, mercados, mercadillos, etcétera, con el objetivo claro y demandado de dar sentido a la localización ordenada de las grandes superficies, de forma que convivan sin “herir” al pequeño comerciante de toda la vida.

El director general asegura en este sentido que “nadie debe desanimarse ante los nuevos fenómenos de venta, porque con esta legislación autonómica y la que se elabore a nivel estatal —Ley de Comercio Interior— habrá una nueva realidad equilibradora. Lo cierto es que volverán a sobrevivir los que sepan amoldarse a las circunstancias, porque el que al final compra es el consumidor, no la Administración”.

Una de las claves del proyecto, que ya ha sido criticado por la oposición por su tardanza, es que el conjunto de medidas supone garantía de protección que permitirá desarrollar la actividad comercial bajo el principio de libertad de empresa, en el contexto de la economía de libre mercado, amparando la libre

utilización del suelo para la construcción y apertura de establecimientos.

Otra de las «esencias» se centra en que manteniendo el respeto a la autonomía local y sus leyes “se impone la necesaria intervención de la Comunidad en la gestión de intereses concurrentes de ámbito supralocal”, por las implicaciones urbanísticas que conlleva. Para ello, la Junta deberá aprobar un Plan General de Equipamiento Comercial —ya en avanzado estado de gestación— al que deberá ajustarse el planeamiento urbanístico municipal.

PLANES

Como no podía ser menos, la Junta tiene otros objetivos inmediatos para uno de los sectores claves en la economía regional. El primero es consolidar la cuota de exportación lograda, que ha situado a Castilla y León en el sexto lugar nacional, con un incremento del 26 por ciento en el último año (desde el 3,7 por ciento nacional en 1986 al 6,2 en 1994).

El problema es que el 70 por ciento de esas exportaciones está relacionado con el sector automovilístico y derivados, por lo que, según explica García Arias, la actuación administrativa debe dirigirse a descubrir nuevas potencialidades y diversificar hacia industrias agroalimentarias, mueble, textil, etcétera, con el fin de evitar esa excesiva dependencia. Para el año que viene se destinarán más de trescientos millones de pesetas en esta línea.

Un segundo plan es el referido a la modernización del sector comercial, que pretende ser complementario a las acciones puntuales acometidas en los últimos años evitando hacer “más de lo mismo”. Por ello se fijarán unas bases para que cuando se llegué a ellas pueda decirse que ya se dan las condiciones de un sector competitivo a todos los niveles.

Una tercera vía sería el Plan de Modernización y Reforma de los Mercados Municipales (37

El primer objetivo inmediato de la Junta de Castilla y León es consolidar la cuota de exportación lograda hasta ahora.

en Castilla y León), ya que en ellos “se integran tres conceptos claves para el futuro del comercio tradicional: establecimientos especializados, asociados y situados en cascos históricos, lo

que significa que tienen una estructura vieja que debe adaptarse a los nuevos hábitos de consumo”. Esta parte cuenta con 150 millones para el año que viene.

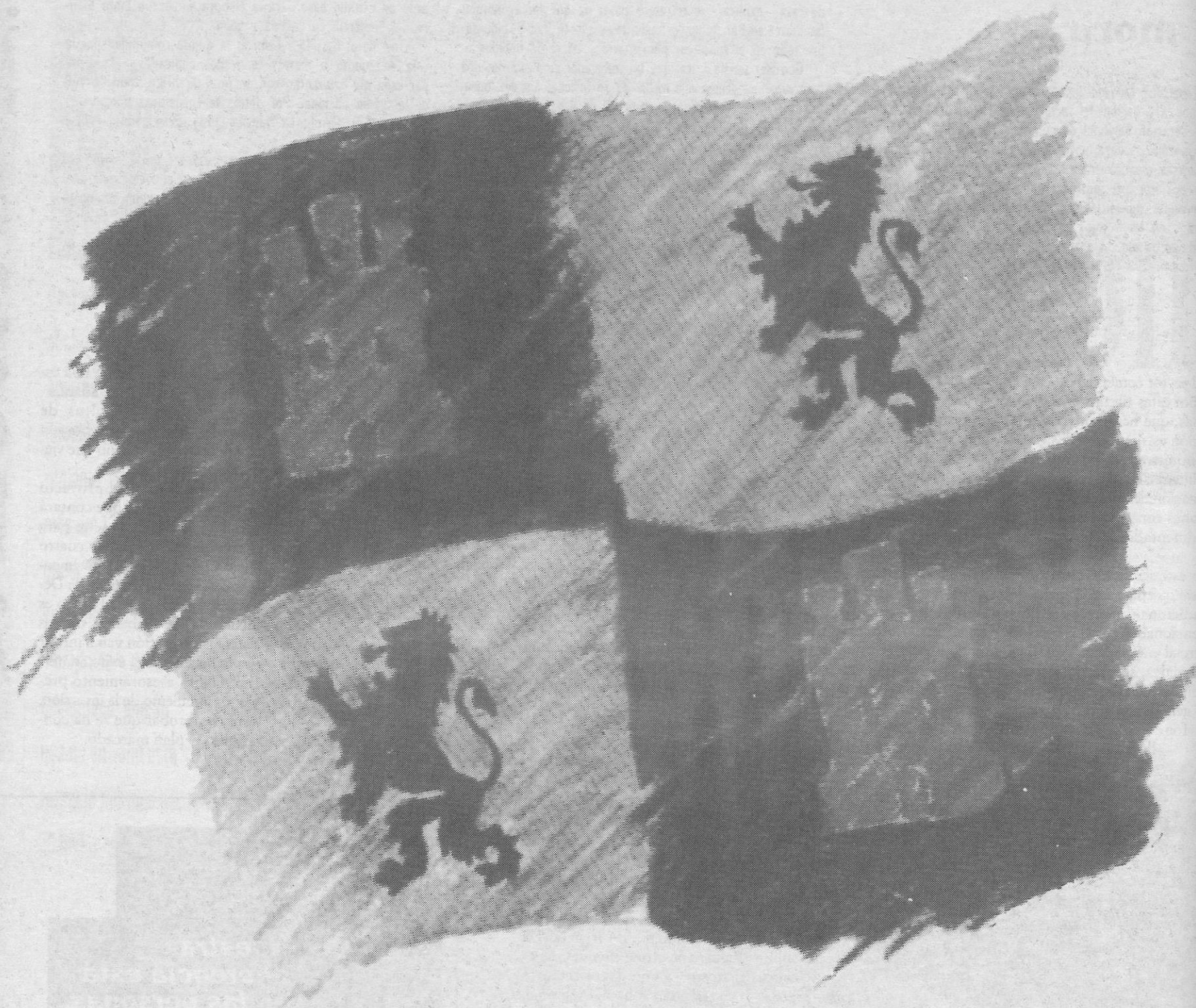
Por último está el proyecto de informatización, que contará con 80 millones de pesetas para el año que viene (320 en cuatro años) y que se desarrollará en colaboración con la Agencia de Desarrollo Regional. El objetivo es inculcar la idea de que los nuevos sistemas de gestión van a influir —ya lo hacen— en el éxito comercial. Habrá asesoramiento previo y seguimiento de la inversión, para comprobar que se ha con-

Nuestra diferencia está en las personas.

PEOPLE
trabajo temporal

Valladolid
C/ Pasión, 17. 1º A
Tel. (983) 33 24 59
Fax (983) 35 90 35

Salamanca
Rector Tovar, 16-20
Tel. (923) 21 12 47
Fax (923) 27 18 66



CADA
DÍA
MÁS CERCA.



Junta de
Castilla y León